

ANTONIO GRAZIADEI

QUANTITÀ E PREZZI DI EQUILIBRIO

FRA DOMANDA ED OFFERTA

IN CONDIZIONI

DI CONCORRENZA, DI MONOPOLIO E DI SINDACATO

TRA IMPRENDITORI

*(Con particolari applicazioni all'industria del nitrato sodico
dal 1° gennaio 1880 al 31 dicembre 1903)*

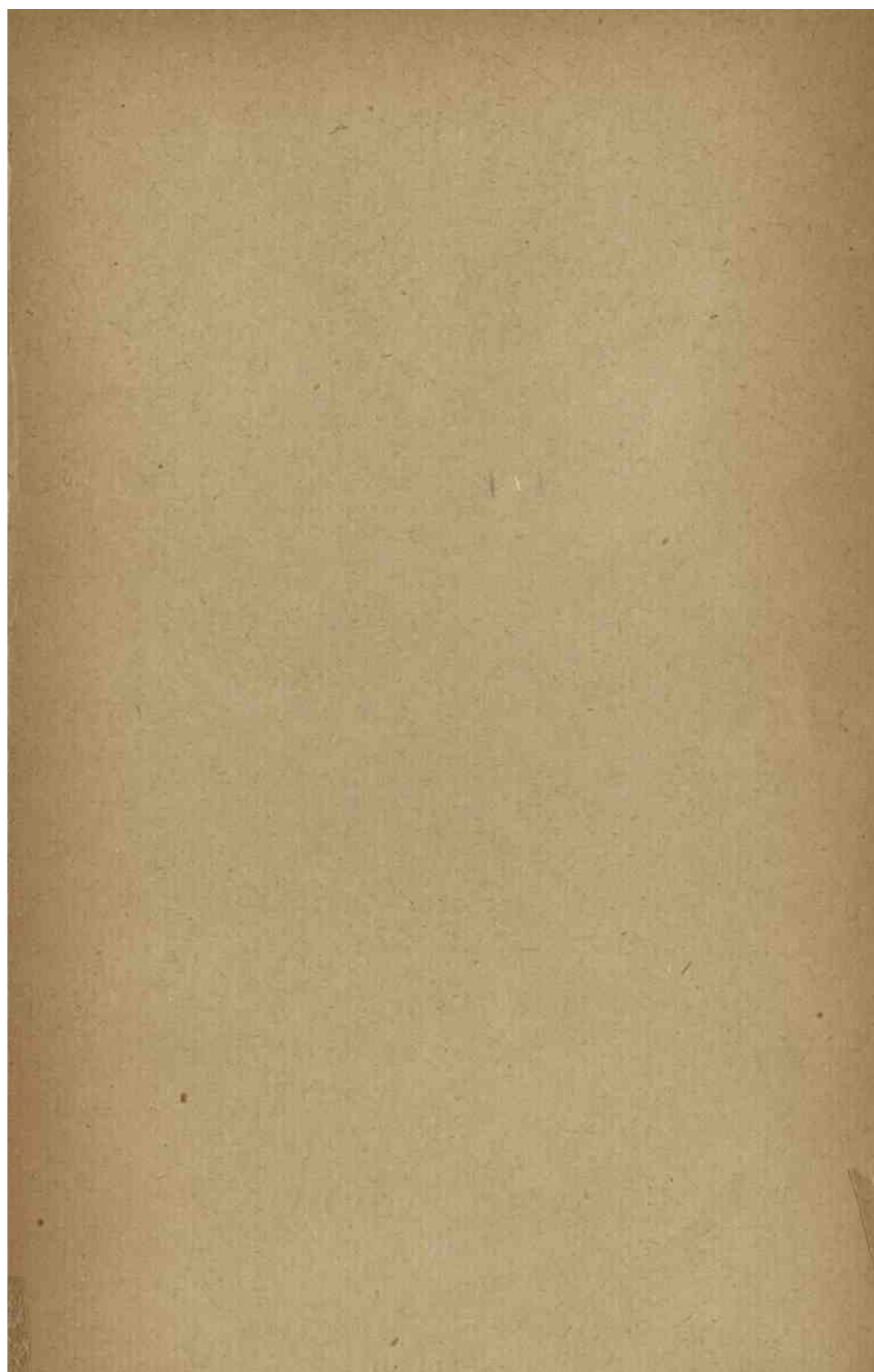


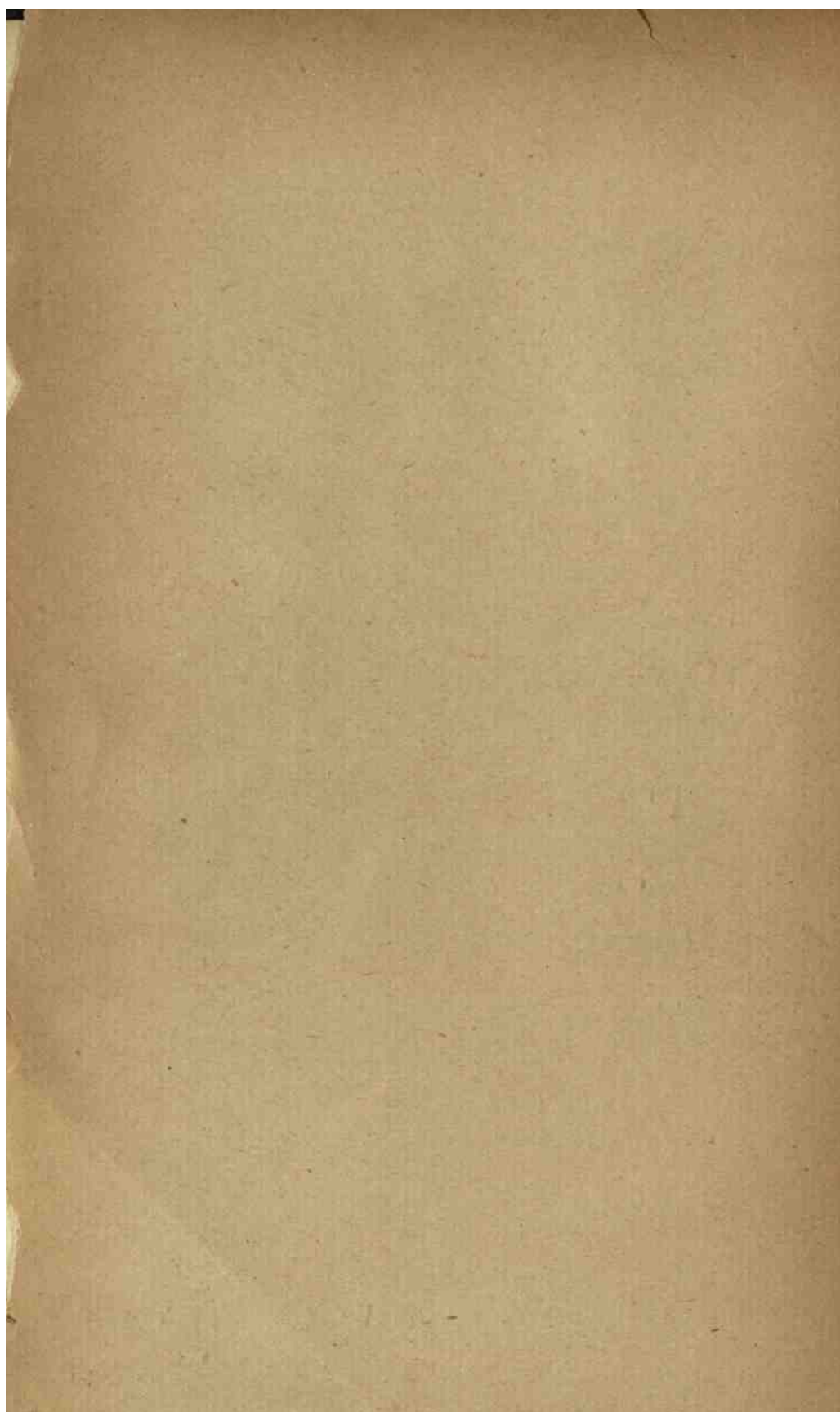
A'THENÆUM

MCMXVIII

258

ex libris
P. Jannaccone





con rimessa 2 mila
la unione l'autore

ANTONIO GRAZIADEI

DEP. J. 258

PUV0256814

QUANTITÀ E PREZZI DI EQUILIBRIO

FRA DOMANDA ED OFFERTA

IN CONDIZIONI

DI CONCORRENZA, DI MONOPOLIO E DI SINDACATO

TRA IMPRENDITORI

*(Con particolari applicazioni all'industria del nitrato sodico
dal 1° gennaio 1880 al 31 dicembre 1903)*



ATHENÆUM

MCMXVIII

N.ro INVENTARIO PRE 16000

IMOLA, 1918 — COOPERATIVA TIPOGRAFICO-EDITRICE PAOLO GALEATI

AVVERTENZA

Per circostanze in gran parte contrarie alla volontà dell' autore — e connesse, fra l' altro, colle esigenze del mandato parlamentare e colle difficoltà frapposte dalla guerra all' industria tipografica — l' ultimazione del presente Volume ha subito un deplorabile ritardo relativamente alla data in cui ne era stato stampato il primo centinaio di pagine.

Nell' intervallo il piano del lavoro si è allargato notevolmente. Mentre da principio avrebbe dovuto costituire come una semplice illustrazione teorica di altro Volume già uscito, il cui titolo era ed è: « SAGGIO DI UNA INDAGINE SUI PREZZI IN REGIME DI CONCORRENZA E DI SINDACATO FRA GLI IMPRENDITORI (L' industria del nitrato sodico dal 1° gennaio 1880 al 31 dicembre 1903) » — donde l' indicazione di « Parte seconda » che si trova in testa alle prime pagine, e che per ragioni di simmetria fu dovuta estendere anche alle pagine successive — esso ha finito col dar luogo ad un libro di più vasti intenti: che,

se contiene più diffuse applicazioni all'industria del nitrato sodico ed ai sindacati ivi sorti, riguarda però molte altre industrie e sindacati; che sta a sè completamente, e che rispetto all'altro Volume — chiamato Vol. I, così per brevità, come per un'ultima traccia dell'antico disegno — ha quei riferimenti che in tutta indipendenza ogni libro può sempre presentare in rapporto ad un altro.

Per impedire poi ulteriori dilazioni, l'autore è stato costretto a trascurare gli studi e le inchieste usciti dopo la propria preparazione al presente studio. Deve quindi augurarsi che il carattere classico delle opere a suo tempo consultate e l'importanza della grande inchiesta industriale nord-americana, alla quale più specialmente si riconnettono le proprie ricerche statistiche, valgano ad impedire che il nuovo inconveniente rincrudisca di troppo l'effetto, già grave, delle altre manchevolezze.

Roma, Dicembre 1917.

ANTONIO GRAZIADEL.

INTRODUZIONE.

Intorno alle funzioni economiche
ad una o più variabili.

Entro il quadro complessivo delle teorie che oggi prevalgono nell'Economia Politica e che sembrano realmente rappresentare un notevole progresso sulle dottrine precedenti, si possono distinguere due indirizzi: la differenza dei quali — è bene affermarlo subito — non deriva tanto da una sostanziale diversità nei principii generali, quanto piuttosto dal diverso grado di approssimazione con cui applicarli.

L'uno di questi indirizzi annovera fra i suoi maggiori rappresentanti il Walras ed il Pareto e per le forme di ragionamento matematico che preferisce si può chiamare analitico. L'altro invece ha il suo massimo assertore nel Marshall e può essere chiamato geometrico per il carattere delle rappresentazioni che gli sono più proprie.

Quando si cerchi di evitare gli equivoci, è facile riconoscere che entrambe le tendenze sono concordi in linea di principio: 1°) nello studiare i fenomeni economici da un punto di vista prevalentemente quantitativo; 2°) nel considerarli come vincolati fra loro

da rapporti di mutua dipendenza, nel senso che nessuno di essi può subire una modificazione senza che si modifichino correlativamente anche gli altri; (1) 3°) nell'ammettere che ogni sistema di valori corrispondenti delle variabili relative a tali fenomeni rappresenti una condizione di equilibrio stabile; tale, cioè, che esse variabili, se vengano alterate dalla azione di cause perturbatrici, al cessare di queste tenderanno di nuovo a valori legati dalle medesime relazioni, ed anche generalmente, dopo avervi compiuto intorno oscillazioni più o meno ampie, ai valori primitivi.

La divergenza non sta dunque in una concezione che in fondo è condivisa da entrambi gli indirizzi. Essa

(1) Ci sembra doveroso e non inutile ricordare che, se gli economisti di cui ci occupiamo hanno dato al principio della interdipendenza dei fenomeni un risalto che prima non aveva mai avuto; se l'hanno usato in maniera più sistematica e coerente; se, dandogli una veste matematica, e separandolo, quando era possibile, da ogni concetto non strettamente necessario di causalità, ne hanno fatte applicazioni più sicure e felici; tuttavia un tale principio era conosciuto ed adoperato assai prima di loro.

Per non risalire troppo oltre, lo Stuart-Mill aveva già visto in esso una delle principali ragioni per cui lo studio non solo dei fenomeni economici, ma dei fenomeni sociali in genere, doveva essere condotto con metodi logici particolarmente complessi. « Tutto ciò che influenza in maniera apprezzabile un elemento qualunque dello stato sociale, influenzerà, per mezzo di esso, tutti gli altri elementi.... Non c'è un fenomeno sociale che non si risenta più o meno di tutti gli altri elementi dello stato della medesima società ».... (*Système de logique*. Parigi, 1889. Vol. II, pag. 493). « Uno dei caratteri che non è assolutamente speciale delle scienze della natura umana e della società, ma che esse presentano ad un grado elevatissimo, è di occuparsi di un oggetto le cui proprietà sono variabili.... La causa principale di questa particolarità è la reazione potente e costante degli effetti sulle loro cause ».... (Id. loc. cit., pag. 511). —

Lo Spencer nella sua *Introduzione allo studio della Sociologia* e nei suoi *Principii di Sociologia* ha anch'egli dimostrato, se non con maggiore precisione, certo con una copia enorme di osservazioni e di dati, che i fenomeni sociali, e fra essi gli economici, agiscono e reagiscono gli uni sugli altri, sono, cioè, interdipendenti.

piuttosto sorge allorchè si tratta di usare questa concezione per lo studio concreto di dati fenomeni.

La tendenza analitica vorrebbe che il concetto della interdipendenza fosse sempre applicato in tutta la sua complessità e rigidità. La curva di domanda di una data merce, ad esempio, non si potrebbe mai concepire come una funzione dei soli prezzi di tale merce, ma dovrebbe sempre considerarsi come una funzione anche dei prezzi di tutte le altre merci. Non basta. Secondo tale tendenza, sarebbe un errore il rappresentare il prezzo di equilibrio di una data merce come il prezzo di equilibrio della sola domanda e della sola offerta, sia pure, oltrechè della merce in questione, di tutte le altre merci. Il prezzo di equilibrio di una data merce è sempre un prezzo alla cui determinazione concorrono molte altre condizioni insieme a quelle relative alla vera e propria domanda ed offerta: condizioni che si riferiscono ai costi di produzione, al bilancio di entrata e di uscita di ciascun individuo, al risparmio, etc. etc. — Bisogna dunque tenere stretto conto anche di tutte queste altre condizioni.

L'indirizzo che abbiamo chiamato geometrico invece, pur ammettendo il principio della interdipendenza e dell'equilibrio generale di tutti i fenomeni economici, crede possibile ed utile, nello studio concreto di fatti determinati, di ridurre questa concezione largamente sintetica ad una rappresentazione più ristretta, in cui sia tenuto conto soltanto di quelle variabili che l'esperienza permette di considerare come più prossime ed importanti — più prossime ed importanti, s'intende, sempre rispetto ai fatti specifici che si vogliono studiare — ed in cui siano trascurate tutte quelle altre condizioni la cui influenza sembri essere

più lontana, più indiretta, meno intensa. Da tale punto di vista diverrebbe perfettamente lecito concepire la curva di domanda di una data merce come *in prevalenza* funzione dei soli prezzi di quella stessa merce, ed il prezzo di equilibrio di una merce M come il prezzo di equilibrio *in prevalenza* della sola domanda e della sola offerta di quella sola merce.

È appunto da questa diversa rigidità nell'applicare lo stesso principio fondamentale della interdipendenza di tutti fenomeni economici che deriva quella differenza nelle forme di rappresentazione matematica colle quali abbiamo caratterizzati i due indirizzi.

È noto che una funzione di una sola variabile indipendente, o, il che si equivale, un sistema di due sole variabili mutuamente dipendenti, si rappresenta con una curva nel piano. Invece una funzione di due variabili indipendenti, cioè un sistema di tre variabili, si rappresenta con una superficie nello spazio ordinario, vale a dire nello spazio a tre dimensioni. Detta superficie può essere rappresentata anche sul piano, per esempio mediante la proiezione di un sistema di linee di livello, ma con procedimenti che cominciano ad essere ben più complicati, con risultati che cominciano ad essere molto meno evidenti, che nel caso di una sola curva. Quando poi la funzione sia di tre, di quattro, di cinque variabili indipendenti, e così via; quando cioè si abbia un sistema rispettivamente di quattro di cinque, di sei variabili interdipendenti, essa viene rappresentata con una ipersuperficie in uno spazio di quattro, di cinque, di sei dimensioni; e le proiezioni corrispondenti sul piano vanno così aumentando in complicazione e così diminuendo in evidenza, da

perdere ogni efficacia dimostrativa, e quindi ogni utilità. (1)

La complicazione poi diventa ben maggiore quando si rifletta alla speciale natura di molti problemi economici.

Abbiamo parlato finora della domanda di una data merce. *Mutatis mutandis*, le stesse considerazioni varrebbero anche per la offerta della medesima merce.

(1) C'è veramente un caso in cui un sistema di parecchie variabili mutuamente dipendenti può essere rappresentato con un certo numero di curve piane, l'una distinta dall'altra.

Si abbiano, per esempio, 3 equazioni a 4 incognite, della seguente forma:

$$1) \begin{cases} \varphi_1(x, y, z, t) = 0 \\ \varphi_2(x, y, z, t) = 0 \\ \varphi_3(x, y, z, t) = 0 \end{cases}$$

Eliminando la z e la t fra le tre equazioni del sistema, si otterrà una equazione del tipo:

$$\xi_1(x, y) = 0$$

Da essa si ricaveranno i valori che dovrà assumere la y , corrispondentemente a valori successivi della x . E, segnando sull'asse delle x questi valori, e sull'asse delle y i valori correlativi, si otterrà una curva piana che rappresenterà la y in funzione della x .

Ripetendo lo stesso procedimento si potrà dal sistema 1) eliminare successivamente: prima la y e la t , ed ottenere una equazione:

$$\xi_2(x, z) = 0$$

che sarà rappresentabile con una altra curva piana esprimente la z in funzione della x ; poi la y e la z , ed ottenere una equazione:

$$\xi_3(x, t) = 0$$

che sarà rappresentabile con una terza ed ultima curva piana esprimendo la t in funzione della x .

In tal modo dunque la dipendenza che il sistema 1) stabilisce fra le variabili può essere rappresentata con un sistema di curve piane.

Si deve però anzitutto osservare che con tale procedimento, ottenendosi tante curve piane quante sono le variabili meno una (nel nostro caso 3 curve piane perchè 4 sono le variabili del sistema), si ha a che fare con un numero di curve piane che diventa ben presto eccessivo agli effetti di una chiara rappresentazione.

Inoltre — ed è questa di gran lunga l'obiezione più grave — tale procedimento non è applicabile se non nel caso — di cui il nostro

In moltissimi casi poi la questione non è tanto di conoscere tutte le particolarità della domanda e della offerta di una data merce, quanto di studiare il prezzo di equilibrio fra l'una e l'altra. Il presente lavoro, ad esempio, ha lo scopo principale di stabilire se, e quali modificazioni avvengano nel prezzo di equilibrio fra domanda ed offerta, quando si passi da un regime di concorrenza fra imprenditori ad uno di sindacato, o viceversa. Ora siccome — nel caso di curve piane, e prendendo per tipo le curve del Marshall — il prezzo di equilibrio in regime di libera concorrenza è geometricamente rappresentato dalla perpendicolare abbassata sulla ascissa dal punto d'intersezione fra la curva della domanda e quella della offerta, riesce evidente che, adottando una rappresentazione complicata per la domanda, non solo si dovrebbe adottare una rappresentazione analoga, cioè non meno complicata, anche per l'offerta, ma bisognerebbe poi trovare un procedimento che in rapporto alla domanda ed alla offerta così rappresentate adempisse al medesimo ufficio che il punto di intersezione nel caso delle due curve piane. Così, quella che sarebbe già una grave complicazione per ri-

sistema è un esempio — che si abbiano n equazioni ed $n + 1$ incognite. Infatti, se n fosse il numero delle equazioni, ed n il numero delle incognite, il valore delle incognite risulterebbe determinato, e quindi non si potrebbe più parlare di curve relative a coppie di variabili, in quanto tali curve presuppongono che ad una variabile si possano attribuire valori arbitrari. Finalmente, se il numero delle equazioni fosse n , ed $n + 2$, o più, il numero delle incognite, la più piccola combinazione di variabili che si potrebbe ottenere colle successive eliminazioni sarebbe sempre tale da non poter essere rappresentato se non con una superficie nello spazio a tre dimensioni, o con una ipersuperficie nello spazio a dimensioni crescenti. Così, se nel nostro sistema 1) le equazioni rimanessero 3 (n) e le incognite diventassero 5 ($n + 2$), la minima combinazione non risulterebbe più di 2 ma di 3 variabili; e perciò non potrebbe più essere rappresentata con una curva piana, ma con una superficie nello spazio ordinario.

spetto alla rappresentazione della sola domanda o della sola offerta, diverrebbe una complicazione di gran lunga maggiore in tutti i problemi di equilibrio.

Si capisce dunque che, per poter rappresentare certi fenomeni economici col mezzo di processi geometrici molto semplici ed evidenti, vale a dire col mezzo di curve piane, ed ancora non già mediante sistemi di curve, ma mediante una sola curva, bisogna concepirli ciascuno come funzione prevalente di una sola variabile. Così, per rappresentare la domanda o l'offerta di una data merce con un'unica curva piana, occorre ammettere che tale domanda o tale offerta sia funzione in prevalenza del solo prezzo di quella sola merce. Così, per rappresentare il prezzo di equilibrio — in regime di libera concorrenza — di una merce *A* mediante due sole curve piane, è d'uopo supporre che tale prezzo corrisponda al punto di intersezione della sola curva di domanda e della sola curva di offerta della sola merce *A*.

È dunque naturale che la rappresentazione di certi fenomeni economici col sussidio di procedimenti geometrici molto semplici, col sussidio, cioè, di una sola curva piana, o di una sola coppia di curve piane, sia divenuta propria di quello dei due indirizzi che tende ad applicare il principio della interdipendenza dei fenomeni stessi in una misura praticamente limitata. (1)

L'altro indirizzo invece, volendo usare del principio della interdipendenza in un modo molto più rigido, è stato costretto ad abbandonare le rappresentazioni geometriche che sarebbero riuscite troppo complicate

(1) Intorno alle curve piane di offerta e di domanda Umberto Ricci ha pubblicato un ottimo studio sul *Giornale degli Economisti* del Settembre 1906.

e quindi troppo poco evidenti ed elastiche pe' suoi fini, ed a preferire le rappresentazioni analitiche. Esso suole esprimere le molteplici condizioni di un determinato fenomeno economico ed in generale le molteplici condizioni di un dato equilibrio economico, mediante un sistema di equazioni. Ad ogni condizione corrisponde un' equazione, e perchè il problema sia determinato il numero delle incognite deve essere eguale al numero delle equazioni.

Ciò premesso, e purchè si riconosca che la distinzione dei due indirizzi non involge una differenza sostanziale di principii, ma piuttosto una semplice differenza nel rigore con cui usarli, dobbiamo dichiarare che — per le sole considerazioni che sono possibili data una tale diversità, vale a dire per sole ragioni d'ordine pratico — noi aderiamo all'indirizzo così detto geometrico. Il presente studio non vuole essere altro, nelle sue linee generali, se non un tenue contributo nel senso di siffatto indirizzo.

Gli assertori della tendenza analitica non si nascondono le enormi difficoltà che si incontrano nell'applicare in tutta la loro rigidità i principii generali allo studio concreto di determinati fenomeni economici. Il prof. Pareto, colla lealtà scientifica che è propria dei forti, ha riconosciuto nel suo recente *Manuale di Economia Politica* che nel caso di 100 individui e di 700 merci la determinazione dell'equilibrio economico (anche a trascurare molte circostanze di minor conto) importerebbe la soluzione di un sistema nientemeno che di 70.699 equazioni. (1) È facile immaginare quante centinaia di milioni di equazioni sarebbero necessarie

nel caso di una economia reale: di una economia nella quale entrassero per esempio 35 milioni di individui e 15 o 20.000 merci.

Ora, dal punto di vista pratico, è appunto in considerazione di queste gravissime difficoltà che riteniamo non conveniente voler pretendere anche nelle applicazioni un rispetto troppo assoluto dei principii generali.

Studiare quantitativamente un dato fenomeno concreto od un dato insieme di fenomeni concreti, significa rendere più precisa e completa la conoscenza di certe relazioni e di certi valori che l'esperienza ci offre; e, nei casi più rari e fortunati, trovare addirittura quelle relazioni e quei valori che la ricerca empirica non sarebbe sufficiente a dare. Ma le enormi difficoltà che abbiamo testè rilevate sono proprio quelle che si oppongono in modo quasi assoluto ad ogni elaborazione numerica. Voler applicare in modo troppo rigido il concetto della interdipendenza dei fenomeni economici, il concetto cioè sintetico dell'equilibrio economico, equivale dunque a rendere in realtà impossibile ogni applicazione: equivale ad immobilizzarsi per sempre su quel terreno dei principii generali in cui le contestazioni sono ormai in gran parte superate, e che per sè stesso è troppo poco fecondo di risultati pratici. (2) Fra una applicazione imperfetta ma possibile, ed una applicazione che, per voler essere troppo coerente, inibisce sè me-

(1) PARETO, *Manuale di Economia Politica*, Milano 1906, pag. 221-224.

(2) Molti sentono oramai che l'Economia finirebbe collo isterilirsi se, parallelamente alla ricerca di una formulazione sempre più perfetta dei principii generali, non si tentassero al loro lume anche le indagini positive e le applicazioni pratiche. Dal punto di vista della Statistica, e pur non negando certo gli enormi servizi che, almeno come mezzo di orientamento, i principii generali possono rendere, si è fatto di recente

desima, solo uno spirito eccessivamente aristocratico potrebbe preferire la seconda.

Abbiamo esposta la differenza fra le due tendenze ne' suoi termini più estremi, e cioè nel caso in cui si vogliano considerare tutte le variabili indipendenti di una data funzione, e nel caso in cui se ne consideri una sola, ritenuta come la principale.

Naturalmente in pratica si possono avere soluzioni intermedie. Si può, per esempio, riconoscere la difficoltà insormontabile di tener conto di tutte le variabili indipendenti di una certa funzione, ma sfuggirè nello stesso tempo il semplicismo di considerarne una sola. In questo caso fra tutte le variabili si scelgono quelle tre, o quattro, o cinque che sembrano le più importanti; e si studiano i rapporti fra esse ed il fenomeno che si considera come loro funzione. Non si avranno allora nè correlazioni troppo semplici (fra due sole variabili), nè correlazioni troppo complesse (fra tutte le variabili), ma correlazioni triple, o quadruple, o quintuple. Si badi però che, anche adottando questa misura intermedia, le rappresentazioni geometriche restano praticamente bandite, ed efficace ed utile diventa solo l'analisi.

Nel nostro studio, pur riconoscendo che la domanda e l'offerta di ogni data merce sono rispettivamente funzioni di più di una variabile, le considereremo tuttavia

interprete genialissimo di una tale necessità il prof. Benini. Nella sua prolusione detta all'Università di Roma il 12 dicembre 1907 e pubblicata nel *Giornale degli Economisti* del gennaio 1908, egli ha affermata la possibilità e l'utilità di creare col metodo statistico una Economia politica induttiva; una Economia, cioè, basata su dati di fatto raccolti empiricamente, ma — s'intende — opportunamente trasformati dalla elaborazione matematica. Uno dei capitoli più interessanti di tale Economia dovrebbe essere appunto costituito dalla correlazione fra prezzi e consumi.

come in prevalenza funzioni di una sola variabile principale: il prezzo della merce medesima. In altri termini, noi considereremo soltanto curve piane di domanda e di offerta.

Siamo a ciò indotti da diverse considerazioni.

Anzitutto dal fatto che purtroppo non possediamo le cognizioni matematiche necessarie a trattare le funzioni di più variabili.

Poi dalla considerazione del fine cui miriamo col presente lavoro. Il nostro scopo non è tanto di studiare la domanda e l'offerta in loro stesse, quanto di studiare le modificazioni che presentano nel passare da un regime di libertà ad uno di sindacato, o viceversa. Ora ad un tale scopo non è strettamente indispensabile avere una conoscenza per quanto possibile perfetta delle correlazioni fra la domanda e l'offerta e tutte le variabili corrispondenti. Anche una cognizione imperfetta — purchè venga conservata nello stesso grado di imperfezione tanto rispetto al regime di libertà, quanto rispetto al regime di sindacato — può evidentemente servirci per cogliere le principali differenze che si verificano nel trapassò, e per il trapasso, dall'uno all'altro sistema.

Inoltre — e qui torniamo a considerazioni d'ordine generale — è evidente che, qualunque sia il fenomeno che si consideri, non tutte le condizioni hanno per esso la stessa importanza.

Fra l'una e l'altra condizione, fra l'uno e l'altro gruppo di condizioni intercedono gradi di importanza, che praticamente sono distantissimi l'uno dall'altro.

È per esempio intuitivo — l'esperienza del resto lo conferma — che per le variazioni della domanda

di una data merce il fattore più decisivo è costituito dalle variazioni del suo stesso prezzo.

La possibilità di stabilire, tenuto conto di questi diversi gradi di importanza fra le variabili, correlazioni semplici: correlazioni, cioè, fra due variabili sole, e naturalmente fra quelle due che siano legate dai più stretti rapporti, è stata riconosciuta anche di recente da un economista di altissimo valore, il Pantaleoni, le cui simpatie per la concezione sintetica dell'equilibrio economico sono pure indubbe. Nella conferenza tenuta al Congresso di Parma il 27 settembre 1907 e pubblicata sul *Giornale degli Economisti* del novembre stesso anno, egli, dopo avere riaffermata la grande complessità dei fenomeni economici, ha però osservato: « ...Tuttavia spessissimo non abbiamo torto di fermarci alla ipotesi della dipendenza della utilità dalle variazioni quantitative di una sola merce. Non abbiamo torto, perchè questa dipendenza è tanto maggiore di ogni altra, che in molti casi rende grandezze di secondo ordine gli effetti delle dipendenze più complesse.... » Qui il Pantaleoni si riferisce alla utilità come funzione delle variazioni nella quantità di una sola merce. Ma, *mutatis mutandis*, le sue parole valgono per qualunque altro caso analogo, e quindi anche per la dipendenza della domanda di una data merce dalle variazioni del solo suo prezzo.

C'è finalmente una ultima ragione per la quale nelle applicazioni pratiche è lecito considerare moltissimi fenomeni economici, e fra gli altri la domanda della maggior parte dei beni, come funzione prevalente di una sola variabile, da scegliersi naturalmente col dovuto criterio.

Questa ragione è relativa allo stato attuale delle nostre conoscenze positive.

Teoricamente noi concepiamo che i fenomeni economici sono interdipendenti. In molti casi sappiamo anche il senso in cui realmente si esplica questa interdipendenza. Ignoriamo invece ancora — quasi completamente — quali siano i valori concreti delle funzioni in cui tale interdipendenza si risolve.

Per attenerci al solito esempio della domanda di una data merce, e per limitarci nello stesso tempo alla correlazione che ha la maggiore importanza pratica, noi sappiamo che fra il prezzo di ogni merce e la quantità che ne è domandata esiste una interdipendenza strettissima. Conosciamo anche in quali direzioni siffatta interdipendenza si svolge, perchè sappiamo che, se il prezzo si eleva o si abbassa in una certa misura, la domanda rispettivamente aumenta o diminuisce.

Ma se vogliamo spingere un poco più innanzi la nostra curiosità; se ci chiediamo quale preciso aumento o quale precisa diminuzione della domanda corrisponderà ad un rialzo determinato o ad un determinato ribasso del prezzo; se, insomma, oltre alla forma generica della domanda come funzione del prezzo, tentiamo fissare i valori reali di tale funzione; ci accorgiamo subito che le nostre conoscenze positive sono in questo campo appena rudimentali. Tranne i recentissimi tentativi del prof. Benini per stabilire relativamente all'Italia i valori concreti delle correlazioni fra i prezzi ed il consumo del sale e del caffè, (1) non ci è noto al proposito alcun altro risultato. (2)

(1) Il Prof. Benini ha data per la prima volta l'espressione analitica delle due funzioni in una memoria « Sull'uso delle formule empiriche nell'Economia applicata »: memoria letta al Congresso delle Scienze di Parma, e pubblicata poi nel *Giornale degli Economisti* del novembre 1907.

(2) In Economia Politica si conoscono i valori concreti di un'altra correlazione che riguarda il grano: la famosa correlazione del King, se-

Eppure è evidente che riuscirebbe non solo utile, ma indispensabile, poter determinare le curve di domanda se non di tutte, almeno delle merci di più largo consumo.

Quando dunque si convenga che per rispetto ad uno dei problemi della maggiore importanza, anche se concepito nella sua espressione più semplice, e cioè come funzione di una sola variabile, le nostre conoscenze sono ancora embrionali; diventa assurdo pretendere nella ricerca un grado di esattezza che per ora è irraggiungibile. Poichè sarebbe già un enorme progresso conoscere il variare del consumo di molte merci su molti mercati in funzione soltanto del loro prezzo, cominciamo da questo primo passo. Coll'estendersi delle nostre conoscenze, si potranno poi correggere le primitive imperfezioni, tenendo conto di altre variabili ed ottenendo così una esattezza sempre maggiore.

Il metodo delle approssimazioni successive non lo si deve applicare soltanto alle varie fasi di una particolare ricerca, costante lo stato generale delle nostre cognizioni in una data disciplina; ma anche ai diversi momenti dello sviluppo di queste stesse cognizioni.

Il metodo delle approssimazioni successive insomma vale, non soltanto per il breve tempo della attività scientifica dell'individuo, ma anche per il

condo la quale ad una diminuzione del raccolto del 10, del 20, del 30, del 40, del 50 per cento corrisponderebbe un aumento del prezzo del 30, dell'80, del 160, del 280, del 450 per cento.

Essendo però il King vissuto fra il 1650 ed il 1710, ed avendo egli lavorato esclusivamente su dati inglesi, la sua correlazione non solo non vale che per l'Inghilterra, ma non vale se non per un mercato chiuso o quasi. In quell'epoca infatti, dato l'enorme costo dei trasporti, il commercio internazionale dei grani si poteva considerare come inesistente. Oggi invece il prezzo del grano si regola sulla sua quantità nel mondo.

tempo ben più lungo dell'attività scientifica delle diverse generazioni. La nostra generazione deve contentarsi per l'Economia, specialmente se applicata, di approssimazioni molto grossolane. Le generazioni che verranno penseranno a completarle. Nè lo potrebbero, se fin d'ora non cercassimo di apprestare loro i primi materiali, sia pure informi.

Si osservi del resto che, quando si usino le convenzioni dovute e gli opportuni riavvicinamenti, lo studio di dati fenomeni economici come funzioni di una sola variabile non contraddice in modo assoluto al concetto della interdipendenza generale, ma può anzi conciliarsi con esso, sia pure con una grossolana approssimazione.

Il considerare un dato fenomeno economico come funzione di una unica variabile non deve infatti significare che si ammettano come non influenti *una volta per sempre* le altre variabili. Deve invece significare questo soltanto: che non ne teniamo conto nel momento cui si riferisce il nostro esame, unicamente perchè supponiamo che nel momento medesimo esse rimangano *costanti*.

Data una tale ipotesi diventa allora legittimo trascurarle. Esse infatti — come dice il loro stesso nome — agiscono sul fenomeno, solo in quanto e perchè *variano*. Ammettendole costanti, diventa dunque naturale trattarle non già come inesistenti, ma come non influenti per quel dato momento, e solo per quel dato momento.

Vogliamo per esempio studiare le variazioni della domanda di una certa merce in funzione delle variazioni del suo prezzo. Ebbene. Noi supporremo che la modificazione del prezzo non sia accompagnata da alcuna modificazione nelle altre variabili indipendenti, nelle

altre condizioni. Potremo allora concludere che quella data, o quelle date variazioni del consumo sono relative a quella, od a quelle date variazioni del prezzo, ma soltanto *ceteris paribus*; che, insomma, il consumo è una funzione del prezzo in quanto si ammettano costanti tutte le altre condizioni.

Se invece intendessimo studiare la correlazione non più fra il consumo ed il prezzo della stessa merce, ma, per esempio, fra il suo consumo ed un dato incremento della ricchezza generale; torneremmo a ripetere un ragionamento analogo. Immagineremmo costanti tutte le altre condizioni, compreso il prezzo; ed ammetteremmo quindi le variazioni del consumo quali correlative alle variazioni della ricchezza generale, *ceteris paribus*.

Una volta ottenuti, con successive astrazioni, parecchi di questi risultati parziali, parecchie di queste correlazioni a due sole variabili, si può poi paragonarle fra loro, e dedurne all'ingrosso che cosa avverrebbe di una data variabile per il modificarsi contemporaneo non più di una sola, ma di parecchie altre variabili indipendenti.

E però d'uopo riconoscere che un tale procedimento, mentre si presta assai bene per ragionamenti prevalentemente deduttivi, diviene molto meno efficace e deve essere adoperato con ben maggiori cautele, quando si tratti di lavorare sopra dati di fatto forniti dall'osservazione diretta.

Sul terreno della deduzione siamo noi stessi che a nostro beneplacito possiamo far variare un dato elemento e tenere immobili gli altri. Ma dinanzi a materiali concreti questa nostra facoltà scompare. Nel mondo economico reale tutti i fenomeni si mo-

difichino contemporaneamente. Il consumo di una data merce varia, e nello stesso tempo variano, oltre ai suoi prezzi, il prezzo delle altre merci, la ricchezza media, la produzione dei capitali, etc., etc. — Come considerare una data modificazione del consumo di una certa merce quale relativa esclusivamente ad una modificazione del suo prezzo, se, per esempio, nello stesso momento si modifica anche il prezzo di altra merce sua succedanea?

Evidentemente una correlazione stabilita soltanto fra il consumo ed il prezzo della prima merce darà risultati che, a seconda dei casi, riusciranno più o meno imperfetti, od anche, da un punto di vista concreto, profondamente erronei.

Il diverso grado di approssimazione che si potrà raggiungere colla considerazione di due sole variabili dipenderà allora dalle condizioni particolari del problema, e potrà anche essere giudicato *a priori* colle regole della logica ordinaria. In certe circostanze le variabili trascurate saranno di seconda o di terza grandezza, e l'errore che ne risulterà riuscirà quindi tollerabile. In altre circostanze invece le variabili trascurate avranno la stessa grandezza di quella sola variabile indipendente di cui si è tenuto conto, e ne risulterà un errore troppo grossolano per poter essere tollerato.

Non ci riuscirà ora difficile dimostrare che nella nostra applicazione al nitrato sodico — a parte anche il fatto che essa, pur fondandosi sopra numerosi elementi induttivi, si gioverà non meno largamente di ragionamenti deduttivi, e che il nostro scopo, come abbiamo osservato più sopra, non è tanto quello di determinare con esattezza assoluta la domanda e l'offerta

della merce, quanto di osservare le loro modificazioni nel passaggio da un regime di libertà ad uno di sindacato — che nella nostra applicazione si hanno sufficienti elementi per riconoscere che, ad esempio, considerando la domanda quale in prevalenza funzione di una sola variabile indipendente, l'errore che si commette è un errore tollerabile.

L'esperienza ci dimostra che, in realtà, insieme ai prezzi del nitrato sodico, altre variabili influiscono sul consumo del nitrato stesso, e, più precisamente, l'andamento delle stagioni (specie della primavera), le somme spese per la propaganda ed il progresso generale delle conoscenze agrarie. Ma anzitutto si tratta di fattori la cui influenza — direttamente o indirettamente — si attiene alla sola merce di cui dobbiamo occuparci. Inoltre è sempre possibile — purchè non si pretenda di raggiungere risultati di una precisione assoluta — sceverare entro certi limiti la loro azione, e considerare partitamente prima l'influenza dell'uno, poi quella dell'altro. Cosicchè, quando si consideri il complesso di queste tre ultime variabili e lo si paragoni colla variabile principale, il prezzo, si può, con una certa approssimazione, decidere quali sono le modificazioni della domanda che è lecito considerare come effetto prevalente delle variazioni del prezzo stesso, e si può quindi anche ottenere una curva della domanda del nitrato sodico in funzione del solo prezzo del nitrato medesimo. Rispetto a questa ultima curva basterà soltanto ricordare che ad una data variazione del prezzo della merce avrebbe potuto corrispondere, secondo i casi, una diminuzione un po' maggiore o minore, un aumento un po' maggiore o minore, se contemporaneamente non si fossero verificate certe

modificazioni, o nell'andamento della stagione, o nelle somme destinate alla propaganda, o nel progresso agricolo in genere.

Ad ogni modo, qua volta che colle semplificazioni accennate si sia tenuto conto di queste poche variabili che si trovano in relazione più stretta colle modificazioni della domanda del nitrato sodico, riesce subito evidente che le variazioni dei prezzi delle altre merci rappresentano, nelle condizioni normali e dal punto di vista pratico, grandezze che si possono impunemente trascurare. Perchè diventasse necessario considerarle espressamente, bisognerebbe ammettere che un numero sufficiente di esse subisse contemporaneamente ed in un medesimo senso — in modo da non lasciar luogo a compensi — perturbazioni inverosimili.

Per verità, essendo il nitrato sodico un bene strumentale, un concime chimico, sorge il problema se in rapporto alla sua domanda non si debbano considerare anche i prezzi di quei beni alla cui produzione concorre, e soprattutto il prezzo delle due merci agricole nella cui coltivazione è più usato: il frumento e la barbabietola.

Certo di tali prezzi bisogna fare il massimo conto. Ma le relazioni fra i prezzi del frumento e del grano, da una parte, e quelli del nitrato sodico dall'altra non sono di tale natura da dar luogo a funzioni vere e proprie.

Si dice che una quantità è funzione di un'altra, quando ad ogni valore di quest'ultima corrisponde un valore determinato del primo.

Il concetto di funzione non è dunque utilizzabile se non quando si abbiano — una per ciascuna quantità — due serie più o meno dense di valori correlati.

Ora non è affatto vero che ad ogni variare, sia pure abbastanza notevole, del prezzo del frumento o della barbabietola, corrispondano variazioni sensibili nella domanda totale del nitrato sodico. Se i prezzi del frumento o della barbabietola salissero straordinariamente al di sopra dell'attuale livello, allora la loro produzione potrebbe divenire così lucrosa da togliere ogni stimolo ad una cultura intensiva e da ridurre perciò a zero, o quasi, la domanda anche del nitrato sodico. L'annullamento, o quasi, della domanda del nitrato sodico potrebbe anche aversi nel caso opposto, ed ancor meno verosimile, in cui i prezzi del frumento o della barbabietola scendessero tanto al di sotto del livello attuale, da farne scomparire la coltivazione.

Ma è evidente che questi prezzi estremi del frumento o della barbabietola, più che rappresentare valori di tale natura da poter determinare, per rispetto ai corrispondenti valori della domanda del nitrato sodico, rapporti di variabili indipendenti a funzione, rappresentano valori limiti, o, meglio, valori critici.

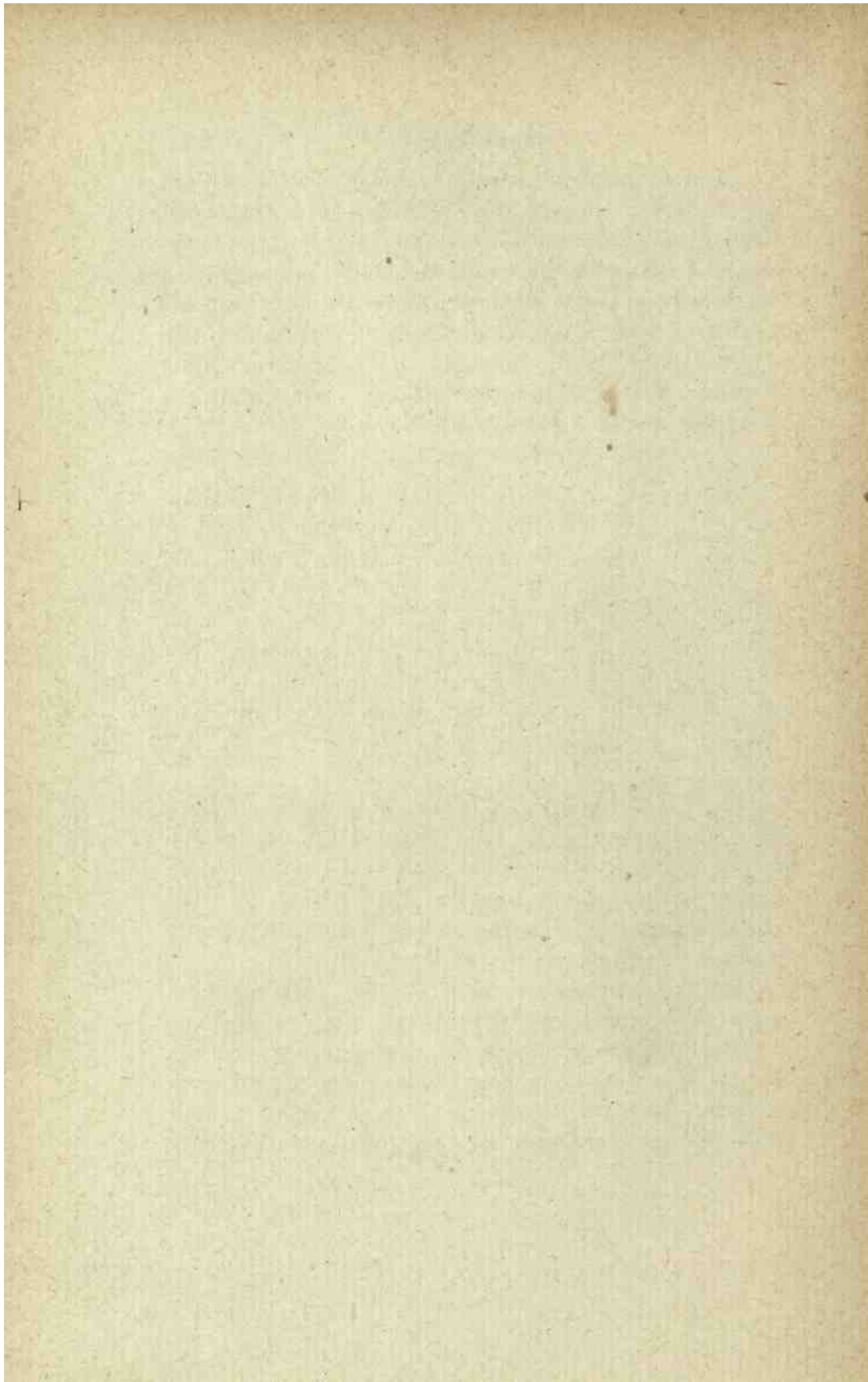
La domanda del nitrato sodico, in altri termini, dovrà concepirsi colla condizione che i prezzi del frumento o della barbabietola non scendano al di sotto di una certa cifra, o non salgano al di sopra di una certa altra. Ma fra questi limiti noi potremo avere tutta una serie di variazioni, cioè di valori, nei prezzi di domanda del nitrato sodico, ai quali non corrisponda alcuna sensibile variazione nei prezzi del frumento o della barbabietola. Inversamente, se il prezzo del frumento o della barbabietola è un certo, le variazioni della domanda o dei prezzi di domanda del nitrato sodico incontreranno sì limiti determinati, ma, entro questi limiti, potranno considerarsi come indipendenti dalle variazioni nei prezzi dei rispettivi bene diretti.

Ecco dunque che, considerando le cose un po' più da vicino, l'influenza dei prezzi dei beni diretti sul bene strumentale che ci interessa, più che dar luogo a veri e propri rapporti di variabili indipendenti a funzione, dà luogo a certi valori critici. Cosicchè, quando questi ultimi siano fissati, le variazioni intermedie dei prezzi di domanda del bene strumentale si possono legittimamente considerare come indipendenti dai prezzi dei beni diretti.

Se a questo si limita, nella realtà delle cose, l'azione dei prezzi dei beni diretti sui prezzi del bene strumentale di cui ci occuperemo, a maggior ragione possiamo concludere che, sempre da un punto di vista pratico, i prezzi di tutti gli altri beni che non siano rispetto al nostro diretti, rappresentano grandezze, più che di secondo, di terzo o di quarto ordine, e possono quindi venire trascurate senza alcun danno sensibile.

Varii amici ebbero la bontà di aiutarci coi loro insegnamenti preziosi. Una particolare attestazione di riconoscenza dobbiamo ai professori Luigi Einandi, Umberto Ricci, Ugo Amaldi e Beppo Levi, dei quali gli ultimi due ci prepararono per le notazioni matematiche contenute nel presente volume.

Tali notazioni — si badi — non rappresentano nulla di originale, ma costituiscono una riproduzione, o, tutto al più, una estensione — con particolare larghezza di sviluppi per comodo dei meno esperti nella materia — di quanto già si trova in alcuni grandi maestri, e specialmente nel Cournot e nel Marshall.



PARTE SECONDA

CAPITOLO I.

Domanda ed offerta in generale.

§ 1 — CORRELAZIONE FRA DOMANDA ED OFFERTA E PREZZO.

Se nella prima parte del presente studio abbiamo spesso parlato di domanda e di offerta, in questa seconda attribuiremo a tali fenomeni una importanza teorica fondamentale. Schematicamente tutta la nostra trattazione si raccoglierà intorno ai concetti essenziali di domanda, di offerta e di equilibrio tra domanda ed offerta.

Diventa dunque necessario premettere cosa intendiamo ed intenderemo per domanda ed offerta.

Senza qui discutere — giacchè l'argomento ci porterebbe troppo oltre — i vari e complessi motivi per i quali il criterio della domanda e dell'offerta — considerate come fattori principali della formazione dei prezzi e delle loro variazioni — è passato nella nostra scienza da un periodo di sopravvalutazione ad uno di sottovalutazione: basti affermare che uno di tali motivi si trova senza dubbio nella indeterminatezza e nella imprecisione con cui i concetti di domanda e di offerta erano stati sul principio usati. Furono appunto questa

indeterminatezza e questa imprecisione che, dando luogo ad una infinità di equivoci e di questioni verbali, contribuirono a produrre una reazione per la quale si abbandonò completamente, o quasi, un principio che, esattamente inteso ed applicato, avrebbe potuto rendere servizi preziosi.

Invero contro l'eccessivo dispregio in che per un lungo periodo troppi economisti hanno tenuto il concetto della domanda e della offerta (1), quali principali fattori delle variazioni dei prezzi, sta un fatto decisivo; e cioè, che tutti coloro i quali colle loro azioni concorrono più direttamente alla determinazione dei fenomeni del mercato (industriali,

(1) Per essere esatti, non tutti gli autori hanno ceduto a questo indirizzo. Fra i teorici più notevoli dell'Economia basti ricordare il Marshall, il Seligman e l'Einaudi. Il Marshall ha imperniata sulla domanda e l'offerta tutta la sua dottrina dei prezzi e dell'equilibrio, ed in generale l'intero schema del suo trattato. Eppure nessuno potrebbe negare che la sua dottrina dei prezzi non segui un momento memorabile nella storia della scienza. Il Seligman, nel suo recente e suggestivo trattato di Economia, ha anch'egli esplicitamente riconosciuta la importanza fondamentale del principio della domanda e della offerta. Ci basti citare il passo che segue: « Affermare che o l'utilità od il costo esclusivamente misurino il valore è altrettanto unilaterale che dire che o la domanda o l'offerta esclusivamente fissano il valore. Il valore è l'espressione del rapporto fra domanda ed offerta ». (SELIGMAN, *Principles of Economics*, London, 1906, pag. 199). Finalmente l'Einaudi, servendosi del concetto di domanda e di offerta in uno studio intorno ai prezzi dei fabbricati ed alla imposta edilizia, è giunto a risultati che, per quanto circoscritti ad un tema speciale, costituiscono un modello non soltanto nella letteratura italiana. Fra gli economisti storici e gli storici dei fatti economici che hanno continuato a basarsi sul concetto di domanda e di offerta rammenteremo poi lo Schmoller, il Leroy-Beaulieu ed il D'Avenel. La trattazione dei primi due resta, come organicità di pensiero e come coesione sistematica, di gran lunga inferiore a quella del Marshall; ma in compenso addensa intorno alla nuda teoria una grande abbondanza di osservazioni particolari e di notizie: osservazioni e notizie che sembrano trovare nel criterio appunto di domanda e di offerta una spiegazione esauriente. Quanto al D'Avenel, egli si è servito del concetto di domanda e di offerta come di una chiave di volta per interpretare le vicende storiche non soltanto del prezzo, ma di moltissimi altri fenomeni; ed è giunto a ricostruzioni che sembrano presentare due dei caratteri più tipici della verità: la semplicità e l'evidenza.

proprietari, commercianti, banchieri, direttori di *trust*, segretari di organizzazioni operaie, dirigenti di organizzazioni di consumatori, etc.) hanno sempre affermato e continuano ad affermare che nei propri giudizi e nelle proprie decisioni si ispirano prevalentemente alle condizioni della domanda e della offerta relative, in ogni dato momento, alle merci di cui si interessano. Ora, poichè i fenomeni economici derivano da azioni logiche degli uomini, e le azioni logiche, essendo volontarie e meditate, sono anche perfettamente coscienti, è impossibile ammettere che quello che presenta una importanza così fondamentale per gli attori principali dei fatti venga messo all'ultimo posto, o venga addirittura abbandonato, nella teoria. La teoria deve dare sì una visione più larga e sintetica di quella propria alla grande maggioranza dei singoli attori; ma non potrà mai considerarsi per vera se i singoli attori, entro il suo quadro più ampio, non ritroveranno le ragioni del proprio operare, non riconosceranno sè stessi.

Si noti del resto che non intendiamo assolutamente fare del fenomeno della domanda e dell'offerta la causa unica e sufficiente della ragione di scambio o del prezzo. Consentiamo anzi appieno con quegli autori i quali affermano che le cause della ragione di scambio o del prezzo sono molte: e più precisamente tante quante le condizioni dell'equilibrio.

Quello che pensiamo è soltanto questo: che il concetto della domanda e della offerta, richiamando subito alla mente uomini veri che domandano ed uomini veri che offrono, è il più indicato a conservare ai fenomeni del mercato quel loro fondamentale carattere soggettivo e psicologico che troppi autori dimenticano, con danno gravissimo della verità. Inoltre il concetto di domanda e di offerta è adattatissimo a sintetizzare nella unità personale di chi domanda o di chi offre i molti moventi dell'uno o dell'altro atto. Esso perciò serve, non già a sostituire sè medesimo alle altre condizioni della ragione di scambio o del prezzo, ma semplicemente ad orientare tutte queste condizioni intorno all'unità psicologica delle persone vive che colla propria volontà e secondo i propri interessi le determinano.

Utilizzando i criterii più precisi che i nuovi indirizzi hanno fatto prevalere nella nostra scienza, per domanda ed offerta di un bene in genere, e, nel caso speciale, per domanda ed offerta del nitrato sodico, intenderemo la *quantità della merce rispettivamente domandata ed offerta ad un dato prezzo unitario* (1) *sopra un dato mercato*. Siccome poi nella applicazione al nitrato sodico il solo mercato che considereremo sarà il mercato internazionale, o quanto meno il mercato europeo e quello sulla Costa cilena, a questi ultimi riferiremo sempre la domanda e l'offerta così concepite.

Definendo la domanda e l'offerta come la quantità domandata e la quantità offerta ad un certo prezzo, veniamo a riconoscere che qualunque domanda e qualunque offerta è sempre in correlazione ad un dato prezzo; che, in altri termini, il concetto di domanda e di offerta è inseparabile dal concetto di prezzo.

Invero, tutti i giudizi cui informano la propria condotta coloro che domandano e coloro che offrono una qualsiasi merce, hanno sempre per punto di partenza e per elemento essenziale un certo prezzo della merce medesima.

Consideriamo, per maggiore semplicità, quella sola domanda e quella sola offerta, ciascuna delle quali è nel proprio campo la più tipica: vale a dire la domanda dei veri e propri consumatori della merce (nel caso del nitrato sodico, la domanda degli agricoltori) e l'offerta dei veri e propri imprenditori o produttori della merce stessa (nel caso del nitrato sodico, l'offerta degli industriali che utilizzano i depositi cileni).

La preoccupazione prevalente di coloro che domandano (consumatori) è l'utilità (in senso soggettivo) (2) della merce.

(1) Se in seguito per brevità parleremo solo di prezzo, resta però convenuto una volta per tutte che, così in rapporto alla quantità domandata come in rapporto alla quantità offerta, ci riferiremo sempre e solo al prezzo unitario.

(2) Rimanga stabilito una volta per sempre che, parlando di utilità, ci riferiremo esclusivamente, anche in seguito, all'utilità in senso economico, alla utilità soggettiva.

Ora il giudizio sulla utilità di qualunque merce è inseparabile dalla conoscenza del suo prezzo. Una merce è utile ad un certo prezzo, e non lo è più ad un certo altro. Ad un prezzo x conviene consumare quella merce; ad un prezzo $2x$ conviene abbandonarla contro un suo succedaneo. Inoltre ad un certo prezzo la merce può riuscire utile, ma solo per una certa quantità; ad un prezzo più alto può riuscirlo ancora, ma per una quantità minore; ad un prezzo più basso, per una quantità maggiore.

Analogamente, anche i giudizi e le azioni di coloro che offrono (produttori) sono sempre in correlazione ai prezzi.

In una organizzazione economica a base di divisione del lavoro, una data merce non rappresenta, per chi la produce o la offre, un bene diretto, ma un bene strumentale (1). Solo in quanto la venda ad altri, l'imprenditore potrà procurarsi la somma di moneta contro la quale ottenere quei beni che anche per lui diverranno oggetto di vero e proprio consumo.

L'imprenditore offerente potrà anche preoccuparsi della utilità della merce alla quale si è dedicato; ma non come un criterio che lo riguardi immediatamente, bensì come un criterio mediato, in base al quale prevedere le decisioni del consumatore. Ben altri sono i motivi essenziali della sua condotta.

Egli produce per cercare di realizzare un margine, un profitto.

Egli dunque esamina da una parte il prezzo a cui può vendere la merce della quale si occupa, dall'altra i prezzi di tutti i coefficienti (materia prima, macchinario, mano d'opera etc.) che concorrono alla produzione di essa; vede se fra il prezzo della detta merce e la somma dei prezzi di tutti i coefficienti (somma nella quale si risolve il suo costo complessivo di produzione) c'è luogo ad un margine; e si decide o

(1) In realtà chi produce e vende una data merce può anche esserne consumatore. Ma la quantità che egli personalmente ne consuma è così piccola di fronte a quella che produce e vende, i suoi moventi ed i suoi giudizi di consumatore occupano uno spazio così scarso di fronte a quello occupato da' suoi moventi e da' suoi giudizi di produttore venditore, che la prima ed i primi si possono considerare praticamente come eguali a zero.

meno ad entrare in quel ramo di industria, o, se vi si trova già impegnato, a produrre in una certa quantità od in una certa altra, a seconda che il detto margine esista o non esista, o, esistendo, sia di tanto, o di tanto altro.

Il margine (positivo o negativo secondo i casi) è dunque la funzione di due variabili: il prezzo della merce da prodursi o prodotta, ed il costo di produzione (quest'ultimo risolvendosi, come abbiamo detto, nei prezzi di altre merci e servizi).

Supponiamo ora, per maggiore semplicità, che le spese della produzione si conservino durante un certo tempo costanti. In tale ipotesi, il margine diverrà funzione di una variabile sola: il prezzo della merce da prodursi o prodotta; ed a questa variabile sola si riferiranno, di conseguenza, anche i giudizi e le decisioni dell'imprenditore offerente.

Allora, come per il consumatore il giudizio sulla utilità (soggettiva) di qualunque merce, così per l'imprenditore il giudizio sulla convenienza di produrre una qualunque merce, è inseparabile dalla conoscenza del suo prezzo. La produzione di una data merce può essere vantaggiosa ad un certo prezzo, e non esserlo ad un certo altro. Inoltre ad un certo prezzo può riuscire conveniente produrre una certa quantità; mentre ad un prezzo più alto o più basso può riuscire conveniente produrne una quantità maggiore o minore.

Abbiamo considerato finora un solo domandante (consumatore) ed un solo offerente (imprenditore). Ma quando si pensi che in realtà per ogni merce moltissimi sono i consumatori e molti sono i produttori, la correlazione fra prezzi e quantità domandate od offerte appare ancor più rilevante e continua. In tesi generale, quanto più numerosi saranno i consumatori e gli imprenditori, tanto più numerose saranno anche le coppie di valori che legheranno fra loro così i prezzi e le quantità domandate, come i prezzi e le quantità offerte.

Invero, variando il giudizio sulla utilità di un bene (appunto perchè si tratta di utilità soggettiva) dall'uno all'altro consumatore; variando pure dall'uno all'altro il reddito,

PARTE SECONDA

e con esso, il grado di utilità della moneta: una data modificazione di prezzo potrà non avere una influenza sopra certi consumatori, ma l'avrà sopra certi altri. L'avrà specialmente su coloro che stanno al margine: su coloro, cioè, che, essendo vicini al margine, ma alla sua sinistra, solo per una piccola differenza di prezzo si sono decisi a consumare, o sopra coloro che, essendo vicini al margine, ma a destra, solo per una piccola differenza di prezzo si sono decisi ad astenersi dal consumare. Se la modificazione del prezzo sarà nel senso del rialzo, alcuni di coloro che consumavano al prezzo di prima, si ritireranno. Se invece la modificazione sarà nel senso del ribasso, alcuni di coloro che al prezzo di prima non consumavano, si faranno innanzi (1).

Lo stesso ragionamento si può ripetere (*mutatis mutandis*), per i produttori.

Il costo di produzione varia dall'uno all'altro imprenditore, secondo la distanza in cui le imprese si trovano dal mercato, secondo la qualità ed il prezzo della forza motrice e della mano d'opera, secondo la rispettiva capacità di organizzazione etc., etc. — Se si tratti di un mercato al quale concorrano produttori di più paesi, ai moltissimi elementi di differenza che già esistevano fra i produttori di una medesima nazione, se ne aggiungono altri ed importantissimi, di carattere internazionale: come le diverse tariffe per i trasporti, il diverso regime doganale e fiscale, etc. —

Variando dunque dall'uno all'altro imprenditore il costo di produzione, è evidente che, per uno stesso prezzo della merce, anche il profitto sarà diverso. Una data modificazione di tale prezzo potrà non esercitare una influenza sopra certi imprenditori, ma l'eserciterà sopra certi altri. L'eserciterà specialmente su coloro che stanno al margine: su coloro, cioè, che, essendo

(1) Tutto ciò per dimostrare coll'esempio più favorevole che la correlazione fra prezzo e quantità domandata acquista in importanza ed in continuità coll'aumentare del numero dei compratori. In pratica l'elasticità della domanda di molte merci non è così perfetta come si deve supporre in teoria. Noi abbiamo appunto a che fare con una merce, il nitrato sodico, la cui domanda — secondo vedremo — è inelastica fra certi prezzi.

vicini al margine, ma alla sua sinistra, solo per una piccola differenza del prezzo hanno trovato un profitto sufficiente e si sono decisi a produrre, o su coloro che, essendo vicini al margine, ma alla sua destra, solo per una piccola differenza del prezzo hanno trovato un profitto insufficiente o addirittura negativo, e si sono decisi a non entrare nella industria. Se la variazione del prezzo sarà nel senso della diminuzione, alcuni di coloro che producevano al prezzo di prima, finiranno per ritirarsi. Se invece la variazione sarà nel senso dell'aumento, alcuni di coloro che al prezzo di prima avevano deciso di non produrre, entreranno nella industria.

Abbiamo supposto finora, per maggiore semplicità, che non vi fosse altra domanda se non quella dei consumatori, ed altra offerta se non quella degli imprenditori.

In realtà esistono fra l'una e l'altra molte altre domande e molte altre offerte: le domande, appunto, e le offerte di tutti gli intermediari che stanno fra gli imprenditori ed i consumatori. I grandi commercianti domandano agli imprenditori ed offrono ai commercianti di seconda mano; questi domandano ai loro maggiori ed offrono ai commercianti di terza, e così via.

Ma è intuitivo che le osservazioni che abbiamo esposte per la offerta dei produttori propriamente detti e per la domanda dei consumatori valgono anche per tutte le domande e per tutte le offerte intermedie.

Si può anzi dire che per queste risponderanno alla realtà con una approssimazione notevolmente maggiore.

Mentre fra i vari partecipanti allo scambio il consumatore rappresenta molte volte, per ignoranza e per inerzia, il tipo meno vicino all'*homo economicus* ideale; mentre il produttore, nelle manifestazioni esteriori della propria sensibilità economica, deve lottare contro una gravissima causa di attrito: l'investimento a carattere fisso della maggior parte de' suoi capitali; il commerciante, i cui investimenti sono più mobili e più facilmente liquidabili, la cui conoscenza del mercato è più perfetta, dà luogo ad una domanda e ad

una offerta che sono correlate alle variazioni dei prezzi con una continuità di gran lunga maggiore. Il commerciante è veramente alla caccia di ogni oscillazione sia pur minima dei prezzi. Sulla sua domanda e sulla sua offerta agiscono in pratica anche quelle lievi modificazioni dei prezzi che solo in una prima e molto grossolana approssimazione si suppongono influire sulla condotta dei consumatori e dei produttori propriamente detti. Le considerazioni da noi svolte per dimostrare che la domanda e l'offerta di questi ultimi sono sempre in correlazione ai prezzi, valgono dunque a maggior ragione, e risultano ancora più approssimate alla realtà, per tutte le domande e per tutte le offerte intermedie.

Bisogna poi precisare quale sia il prezzo cui ci si riferisce quando si afferma che la domanda e la offerta sono sempre in correlazione ad un dato prezzo.

Il « dato prezzo » non può essere, per ragioni intuitive, se non il prezzo cui si ammette che il domandante possa effettivamente acquistare e l'offerente possa effettivamente vendere la merce (1).

Ognuno dei domandanti si porta ad un mercato in cui la merce ha già un prezzo. Per quanto egli possa colle proprie azioni contribuire a determinare una qualche modificazione nel prezzo preesistente, è certo che i suoi giudizi e le sue decisioni avranno sempre per punto di partenza e per base il detto prezzo. O egli a quel prezzo si deciderà a comperare, ed allora il fatto che egli avrà accettato quel prezzo potrà indurre gli offerenti a tentare di ottenere negli scambi successivi un prezzo anche maggiore. O egli a quel prezzo si deciderà a ritirarsi, ed allora il fatto che egli non ha trovato conveniente quel prezzo potrà indurre gli offerenti a contentarsi negli scambi successivi di un prezzo minore.

Abbiamo fin qui supposto che ciascuno dei domandanti accettasse senz'altro il prezzo quale lo faceva il mercato,

(1) Torneremo qui ad ammettere, sempre per maggior semplicità, che la domanda sia costituita soltanto dai consumatori e l'offerta soltanto dai produttori veri e propri.

senza pretendere di modificarlo direttamente: ipotesi questa che è caratteristica della concorrenza. Ma vi può essere un altro caso: quello in cui i domandanti, avendo stabilita tra loro una intesa comune — intesa comune che potrà dar luogo ad un sindacato, od anche ad un vero e proprio monopolio (1) — si presentino al mercato in condizioni di potere modificare direttamente, secondo il proprio interesse, i prezzi preesistenti: in condizioni, insomma, di poterli diminuire. Ebbene, anche in questo caso la domanda, cioè la quantità domandata, risulterà sempre relativa ad un dato prezzo. Se i consumatori riusciranno a far abbassare i prezzi in una certa misura, la quantità da loro domandata assumerà una certa grandezza; se riusciranno a farli abbassare in una certa altra, anche la quantità da loro domandata assumerà una grandezza diversa.

L'unica differenza (2) fra il caso in cui i consumatori si trovano in concorrenza fra loro ed il caso in cui agiscono coordinatamente secondo una intesa comune è dunque questa: che nel primo la loro domanda è relativa al prezzo quale il mercato già lo presentava, al prezzo preesistente, mentre la seconda è relativa al prezzo quale essi l'hanno modificato.

(1) Non deve meravigliare se parliamo di sindacato od anche di monopolio da parte di compratori. Per quanto la letteratura economica si sia occupata di preferenza di sindacati o di veri e propri monopoli fra venditori, è evidente che si possono anche dare sindacati o monopoli fra compratori: e che l'azione che gli uni e gli altri riusciranno ad esercitare sui prezzi preesistenti obbedirà alle medesime leggi economiche fondamentali. L'unica differenza sarà questa: che i primi tenderanno a far aumentare il prezzo della merce da vendere, mentre i secondi tenderanno a far diminuire il prezzo della merce da acquistare. È quindi concepibile rappresentare il risultato cui essi mirano, cioè il massimo guadagno, con una unica formula: nella quale una semplice inversione di segni dia l'espressione per i sindacati o per i veri e propri monopoli di venditori, oppure per i sindacati o per i veri e propri monopoli di compratori.

Il motivo poi per il quale la letteratura economica si è occupata molto più dei primi che dei secondi, è che i primi rappresentano in pratica il caso di gran lunga più frequente.

(2) Unica, s'intende, per rapporto alla questione che ci interessa. Molte altre ne esistono da altri punti di vista.

Naturalmente le medesime considerazioni si potrebbero ripetere, *mutatis mutandis*, per ciò che riguarda gli offerenti.

Stabilito così che il prezzo cui deve concepirsi in correlazione la domanda (quantità domandata) è il prezzo al quale si ammette che il domandante possa effettivamente acquistare la merce su quel dato mercato, ed il prezzo cui deve concepirsi in correlazione l'offerta (quantità offerta) il prezzo al quale si ammette che l'offerente possa effettivamente vendere la merce sul mercato stesso; bisogna poi distinguere bene i vari significati di cui passibile l'espressione: « il prezzo al quale si ammette che il domandante o l'offerente possano effettivamente » etc. —

Finchè si rimanga sul terreno dei principii generali, finchè si voglia rappresentare l'andamento dei fenomeni in astratto, indipendentemente dalla merce particolare cui la domanda e l'offerta si riferiscano, indipendentemente dalle speciali condizioni di luogo e di tempo; allora il prezzo « al quale si ammette che il domandante o l'offerente » etc.... può essere un prezzo ipotetico. Trattandosi di una merce indeterminata, sarà lo stesso ammettere che una certa domanda od una certa offerta siano correlative ad un prezzo di 10, o di 100, o di 1000. Quello che diciamo di un dato prezzo correlativo ad una data domanda od offerta, potremo poi ripetere per una successione di prezzi ai quali corrisponda una successione di quantità domandate od offerte. Basterà in questo caso che, al variare dei prezzi ipotetici, le quantità domandate ed offerte si facciano variare nel solo senso che l'esperienza generale insegna. Insomma, finchè il prezzo o i prezzi sono puramente ipotetici e non servono ad altro che a fornire esempi ideali, la loro grandezza, il loro valore ci sono indifferenti.

Ma ben altro accade se si debba passare all'applicazione: se si debba, cioè, considerare una merce concreta in condizioni concrete di luogo e di tempo. Allora il prezzo al quale si ammette che il domandante acquisti e l'offerente venda non può più essere un prezzo qualsiasi, ma deve diventare il

prezzo reale, il prezzo che in quelle date circostanze di luogo e di tempo l'osservazione ci dimostra essersi effettivamente verificato. Solo in tal modo ci sarà possibile studiare sperimentalmente le relazioni che intercedono fra il prezzo od i prezzi, la domanda o le domande, l'offerta o le offerte di una merce determinata sopra un mercato ed in un istante determinati.

Superfluo poi notare che, appunto perchè la domanda e l'offerta sono sempre relative ad un certo prezzo, una volta che si consideri non più un prezzo ipotetico, ma il prezzo reale, la domanda e l'offerta correlative diventano alla loro volta egualmente reali: diventano cioè quelle che si sono effettivamente verificate nelle stesse condizioni.

Per la parte speciale delle nostre indagini la questione si presenta sotto questo secondo aspetto.

Oltre a studiare i rapporti fra prezzo, domanda ed offerta in generale, noi dobbiamo applicare i principii ad un caso particolare: il caso dei prezzi di una merce ben determinata (il nitrato sodico) quali si sono praticati in un mercato preciso (il mercato internazionale) ed in un preciso periodo di tempo (dal 1° gennaio 1880 al 31 dicembre 1903). Noi dovremo perciò considerare non già qualsiasi prezzo del nitrato sodico, ma quei soli prezzi che l'esperienza ci ha dimostrato essersi avuti nelle circostanze sopra dette. Conseguentemente, dovremo sempre concepire la domanda e l'offerta del nitrato sodico in correlazione a quei soli prezzi. Posto poi il legame fra prezzi, domanda ed offerta; posto che la considerazione di una domanda e di una offerta al prezzo reale importa logicamente la considerazione di una domanda e di una offerta egualmente reali; dire che esamineremo i soli prezzi che si sono realmente verificati nelle citate condizioni equivale a dire che esamineremo anche quelle sole domande e quelle sole offerte che si sono realmente verificate nelle condizioni stesse. Al carattere circostanziato dei prezzi farà insomma riscontro, per necessità logica, il carattere circostanziato della domanda e della offerta.

Quest'ultima osservazione ci apre il passo ad un'altra constatazione che tende a completare tutto quanto abbiamo detto sinora.

Sinora infatti noi abbiamo insistito nel dimostrare che tanto la domanda quanto l'offerta si debbono sempre intendere in correlazione ad un prezzo: prezzo che potrà essere ipotetico o reale, astratto o concreto, a seconda degli scopi puramente teorici o teorico - applicati della indagine. Ci siamo molto indugiati intorno a tale concetto, in quanto esso è intimamente legato alla definizione stessa della domanda e della offerta.

Ma riesce ovvio che l'affermazione secondo cui qualunque domanda o qualunque offerta è sempre correlativa ad un certo prezzo può trasformarsi in quest'altra: qualunque prezzo è sempre correlativo ad una certa domanda o ad una certa offerta. È invero un principio di logica elementare che in qualsiasi correlazione l'ordine dei termini è indifferente; che i termini, cioè, si possono invertire. Infatti poichè, dato il valore di una delle due grandezze (o la quantità domandata o la quantità offerta), è data anche l'altra (il prezzo), diventa indifferente riferire la prima grandezza alla seconda o la seconda alla prima.

A stretto rigore noi potremmo rafforzare la dimostrazione provando che tutte le considerazioni che abbiamo esposte più sopra a rincalzo della tesi: essere sempre ogni domanda ed ogni offerta in relazione ad un certo prezzo, valgono, *mutatis mutandis*, anche per l'altra tesi: essere ogni prezzo in correlazione sempre ad una certa domanda e ad una certa offerta. Basterebbe ripetere, invertendole, le osservazioni svolte allora.

Ma l'impresa, mentre appare superflua davanti alla intuitiva evidenza del principio logico cui dovrebbe servir di riprova, sembra si possa risparmiare anche per un'altra ragione.

Infatti, se è vero che dal punto di vista della logica pura riesce indifferente ammettere che una certa domanda od una certa offerta siano correlative ad un certo prezzo, od un certo prezzo sia correlativo ad una certa domanda e ad una certa

offerta, dal punto di vista della logica applicata riesce più comodo e più utile — finché si concepisca il problema in condizione statica, finché, in altri termini, si concepisca una sola quantità domandata od offerta ed un solo prezzo — considerare piuttosto *quella* quantità domandata o *quella* quantità offerta come correlative a *quel* prezzo, che non *quel* prezzo come correlativo a *quella* quantità domandata od a *quella* quantità offerta.

Secondo vedremo più oltre, è solo quando si concepisca il problema in condizione dinamica; quando, cioè, si consideri non *una data* domanda od *una data* offerta, ma una successione di domande od una successione di offerte, non *un dato* prezzo, ma una successione di prezzi; è solo allora che diventa, più che utile, indispensabile ad una comprensione sintetica e completa dei fenomeni, considerare tanto le successive domande o le successive offerte come correlative ai successivi prezzi, quanto i successivi prezzi come correlativi alle successive domande od offerte.

Allora insomma l'ordine nei termini delle successive coppie di valori correlativi non è più indifferente, nè tanto meno è più utile sempre in un senso anzichè nell'altro. A seconda dei casi riuscirà più conveniente adottare o l'un senso o l'altro. In certe condizioni e per certi problemi sarà più opportuno scegliere quale funzione la domanda o l'offerta, e quale variabile indipendente il prezzo; mentre in certe altre condizioni e per certi altri problemi sarà più opportuno scegliere quale funzione i prezzi, e quali variabili indipendenti la domanda o l'offerta.

Per dare un esempio illustre, che però riguarda solo la domanda, il Cournot, quando studia i fenomeni del monopolio, considera la domanda come funzione del prezzo: $D = F(p)$; quando invece studia i fenomeni della concorrenza, considera il prezzo come funzione della domanda. (1)

Frattanto, e per riassumere in un'unica espressione le osservazioni sin qui esposte, potremo dire che, anche consi-

(1) COURNOT. *Principii matematici della teoria delle ricchezze*. Biblioteca dell'Economista. Serie III. Vol. II. pag. 101-102 e 116.

derando le varie quantità in una condizione puramente statica, e cioè una sola e data domanda od offerta ed un solo dato prezzo, quella domanda e quel prezzo, quella offerta o quel prezzo sono fra loro interdipendenti.

Ed ecco che così — anche studiando i primi elementi che si riferiscono alla domanda, alla offerta ed al prezzo, e pur trattandoli nella condizione più semplice, la condizione statica — ci troviamo subito ricondotti a quel principio che, fino dalla introduzione alla seconda parte del presente lavoro, vedemmo costituire una delle principali conquiste del progresso della nostra disciplina: il principio della interdipendenza dei fenomeni economici. È lecito anzi affermare che tale principio, se è fecondo di utilissime conseguenze in ogni campo della ricerca economica, si dimostra particolarmente utile proprio nelle indagini che riguardano la domanda, l'offerta ed i prezzi. Il che, alla sua volta, potrebbe forse spiegarsi, riflettendo che il concetto della mutua dipendenza è un concetto di origine e di carattere specialmente matematico, e che la domanda, l'offerta ed il prezzo sono senza dubbio tra i fenomeni economici che meglio si prestano ad essere considerati e trattati come vere e proprie quantità.

L'affermazione poi che una certa domanda od offerta ed un certo prezzo sono sempre fra loro interdipendenti costituisce una implicita condanna contro qualunque ricerca che — dati almeno gli scopi ed i limiti di indagini come quella che ci proponiamo — tenda a stabilire una maggiore importanza o, peggio ancora, una priorità dell'un termine sull'altro.

Poichè una domanda od offerta è sempre in correlazione ad un prezzo, ed un prezzo è sempre in correlazione ad una domanda od offerta, ognuna delle due quantità è contemporaneamente ed egualmente subordinata e necessaria all'altra. Parlare di una prevalenza dell'una sull'altra sarebbe dunque un non senso. Per servirci di un esempio, che ha però un valore di pura e semplice analogia, una questione di siffatta natura non sarebbe meno oziosa od assurda che il chiedersi

se in una equazione sia più importante il membro di sinistra o quello di destra.

Il prezzo di ogni merce — quando si sia determinato per la prima volta (non importa in che modo) — diventa così un dato di fatto essenziale, un elemento primo, non meno della stessa domanda e della stessa offerta.

Per ben comprendere la natura e le conseguenze della posizione che il prezzo viene così ad assumere di fronte alla domanda od alla offerta, gioverà considerarne brevemente uno degli aspetti più tipici: i rapporti che ne derivano fra il prezzo stesso ed il costo di produzione.

È innegabile che il costo di produzione rappresenta uno dei principali elementi nei giudizi e nelle decisioni di coloro che offrono, e quindi anche — per quella parte per cui i giudizi e la decisione degli offerenti concorrono alla determinazione del prezzo — uno dei fattori che — specialmente se si consideri un periodo di tempo sufficientemente lungo — più influiscono sulla altezza del prezzo medesimo.

Tuttavia una volta che il prezzo si sia comunque stabilito nel primo momento in cui la merce venne portata sul mercato, il costo di produzione agisce sui prezzi dei giorni, dei mesi, degli anni posteriori a quel primo momento, non in quanto i produttori ed offerenti, sulla base del successivo e già sopportato costo di produzione, determinino sempre *ex-novo* i prezzi ai quali offrire, ma in quanti viceversa decidono se il prezzo che la merce ha già sul mercato sia tale da coprire o meno il costo futuro di produzione. In altri termini, non è che i produttori ed offerenti riescano ad ottenere un certo prezzo perchè hanno dovuto subire un certo costo di produzione, ma è piuttosto che accettano o meno di incontrare un certo costo di produzione, a seconda che il prezzo già esistente possa, o non possa, coprirlo. Invero, abbiamo visto più sopra — parlando della correlazione tra prezzo ed offerta — che nuovi imprenditori si impegnano nella produzione della merce e ne diventano offerenti, oppure alcuni dei vecchi imprenditori ne abbandonano la produzione, e quindi l'offerta, secondo che il prezzo preesistente consenta o meno un margine sufficiente.

Si può dunque ritenere che una merce che sia stata portata per la prima volta sul mercato vi abbia ottenuto un primo prezzo sul quale abbia agito il costo di produzione anteriore. Ma una volta stabilito il primo prezzo, i prezzi successivi sono diventati rispetto ai successivi costi di produzione, non tanto un fatto posteriore quanto un fatto anteriore, non tanto uno elemento determinante quanto un elemento determinato.

Se l'indole del nostro studio lo consentisse, potremmo citare molti altri esempi — relativi così ad altri criterii dell'offerta, come ai criterii della domanda — per dimostrare che il prezzo di ogni merce, dopo che è stato determinato la prima volta, diventa un antecedente rispetto alle offerte ed alle domande successive. Per ciò che riguarda più propriamente la domanda basta del resto ricordare le osservazioni che abbiamo esposte più sopra intorno alla correlazione tra essa ed il prezzo: osservazioni dalle quali risulta che, nei limiti in cui la loro volontà può da sola influire sul prezzo, i consumatori non tendono a determinare il prezzo medesimo in base ad un giudizio di utilità, formulato indipendentemente da ogni criterio di prezzo, ma piuttosto si fondano sul prezzo che il mercato già presenta per decidere se a quel prezzo la merce sia sempre, o non, utile. Anche qui insomma — quando si continui a prescindere dal come sia stato stabilito il prezzo la prima volta in cui la merce venne portata sul mercato — il prezzo successivo a questo primo ci si presenta non tanto come un conseguente, quanto come un antecedente: non tanto come un risultato, quanto come uno dei presupposti dei nuovi giudizi dei consumatori.

Abbiamo insistito nel dimostrare in che senso il prezzo può considerarsi quale un fatto primitivo rispetto alla domanda ed alla offerta, perchè abbiamo voluto provare con qualche esempio come, data la correlazione fra i due termini — il prezzo da una parte, la domanda o l'offerta dall'altra — sia erroneo considerare il prezzo stesso soltanto come un conseguente della domanda o della offerta.

Senonchè la correlazione più volte citata, nello stesso modo che vieta di concepire il prezzo come sempre e solo posteriore e subordinato alla domanda ed alla offerta, vieta non meno di concepire queste ultime come sempre e soltanto posteriori e subordinate al primo.

Moltissimi esempi si possono infatti citare a dimostrazione anche di quest'altra tesi: che il prezzo è un conseguente della domanda o dell'offerta.

Supponiamo infatti che, esistendo in un certo momento un certo prezzo ed una certa domanda, il gusto de' consumatori cambi, nel senso che essi considerino la stessa quantità della stessa merce come molto più utile di prima. Per questo solo fatto la stessa quantità di prima potrà venire domandata ad un prezzo più alto. Ecco dunque che in tal caso il nuovo e maggior prezzo rappresenterà non più un antecedente, ma un conseguente della domanda.

In modo analogo, si supponga che, esistendo in un certo momento un certo prezzo ed una certa offerta, il costo di produzione vari nel senso di una forte e permanente riduzione. Per questo solo fatto — e quando i produttori siano in concorrenza fra loro — la stessa quantità di prima potrà venire offerta ad un prezzo più basso. Ecco dunque che in tal caso il nuovo e minor prezzo costituirà non più un antecedente, ma un conseguente della offerta.

Riassumendo, il fatto che, a seconda dei casi, si può parlare tanto del prezzo come un antecedente della domanda o della offerta, quanto della domanda o della offerta come un antecedente del prezzo, rappresenta una ulteriore dimostrazione della nostra tesi fondamentale: e, cioè, che la più esatta concezione dei rapporti fra domanda od offerta e prezzo è quella di una vera e propria correlazione od interdipendenza.

Troviamo così, a proposito dei concetti più elementari di domanda e di offerta, un esempio di quella necessità logica sulla quale abbiamo insistito sin dalla introduzione alla prima parte del presente lavoro: la necessità di considerare

la pluralità dei fenomeni economici sopra un piede di perfetta eguaglianza e di convergere quindi ogni sforzo alla conoscenza dei loro mutui rapporti.

Non vogliamo con ciò affermare in modo assoluto che si debbano abbandonare per sempre le ricerche di carattere puramente qualitativo.

Non a caso abbiamo premesso più sopra che la domanda o l'offerta ed il prezzo sono da considerarsi come egualmente e contemporaneamente necessari l'uno all'altro « dati almeno gli scopi ed i limiti di indagini come quella che ci proponiamo »: dato, insomma, il fine di studiare i veri e propri fenomeni di un mercato reale.

Non neghiamo che in altri campi e per altri scopi non possa esser utile sottoporre anche la domanda, o l'offerta ed il prezzo a ricerche qualitative, e, per esempio, studiare il processo originario di formazione del prezzo di una data merce, studiare sotto quali condizioni si è formata la prima offerta e conseguentemente la prima domanda di una merce portata per la prima volta sul mercato, etc., etc. —

Ma, a parte ogni altra considerazione, anche ricerche di tale natura potrebbero condurre a qualche sorpresa.

Potrebbe per esempio risultare che, in rapporto a tali problemi, il prezzo, la domanda e l'offerta rimangono sempre elementi primi e necessari, elementi dai quali non si può malgrado tutto prescindere.

Prendiamo, ad esempio, una merce che sia stata prodotta e portata per la prima volta sul mercato il 1 gennaio 1800. Potrebbe parere che, trattandosi di una merce nuova, il prezzo da essa ottenuto in quel primo giorno sia stato determinato in base a criterii estranei ad ogni prezzo precedente. Eppure non è. Essa sarà stata ricavata col mezzo di altre merci e servizi che esistevano, dei quali era già una domanda ed una offerta, e che perciò avevano un prezzo quando essa non era stata ancora prodotta. Il suo costo di produzione sarà dunque formato in ultima analisi da una somma di prezzi preesistenti, alla cui determinazione avranno

contribuito una serie di domande e di offerte pure preesistenti. Ora siccome, almeno in libera concorrenza, il costo di produzione esercita una notevole influenza sul prezzo, ne segue che il costo di produzione, cioè i prezzi in cui esso si risolve, diventano uno dei coefficienti del prezzo di quella merce.

Non basta. Abbiamo esaminata la cosa dal punto di vista dei produttori. Ma, anche dal punto visto dei consumatori, la maggior parte delle merci non si possono considerare come assolutamente nuove neppure in tali condizioni.

Il bisogno cui esse vanno incontro veniva soddisfatto anche prima da altre merci (surrogati), naturalmente con differenze più o meno grandi nei prezzi e nelle soddisfazioni. I consumatori dunque, cioè i domandanti (1), nello stabilire — entro i limiti di influenza della loro azione — il primo prezzo della nuova merce, terranno conto del prezzo al quale potevano acquistare la merce o le merci similari, e stabiliranno veri e propri rapporti che avranno per termini noti l'utilità della merce sino allora usata, il prezzo della merce medesima, e l'utilità presunta o parzialmente sperimentata della nuova merce, e per termine incognito il prezzo cui converrà acquistare la detta nuova merce. Ecco dunque che anche per il domandante (consumatore) il prezzo già formato di altre merci preesistenti diviene un elemento essenziale nel giudicare dell'utilità e mediatamente del prezzo di una merce portata per la prima volta sul mercato.

Riassumendo, tanto per coloro che offrono (produttori), quanto per coloro che domandano (consumatori), uno dei principali criterii nella determinazione, rispettivamente, del costo di produzione e dell'utilità di una merce per la prima volta prodotta e per la prima volta gettata sul mercato; quindi anche uno dei principali criteri di quella condotta dell'una e dell'altra schiera contraente che attraverso a reciproche concessioni porterà alla fissazione del primo prezzo della merce medesima, è costituito dal prezzo preesistente (e con esso

(1) Supponendo sempre per maggiore semplicità che rispetto alla merce di cui si parla non vi sia altra domanda se non quella più tipica dei consumatori.

dalla domanda e dall'offerta corrispondenti) di merci e di servizii che formavano già oggetto di anteriori produzioni e di anteriori scambi.

Abbiamo sinora considerato il caso più sfavorevole alla nostra tesi: il caso di una merce che sia stata prodotta e recata per la prima volta sul mercato il 1° gennaio 1800. Ma una volta che la prima offerta, la prima domanda ed il primo prezzo ne siano stati determinati — e per semplicità supporremo che tutti questi fenomeni abbiano potuto maturarsi e completarsi entro lo stesso 1° gennaio 1800 — la domanda, le offerte ed i prezzi che si saranno avuti nei giorni, nei mesi, negli anni successivi, avranno sempre trovato per punto di partenza, e per elemento essenziale dei giudizi che li avranno informati, le domande, le offerte ed i prezzi dei momenti precedenti.

Supponiamo che il 5 gennaio 1800 il mercato si sia chiuso con una certa domanda, una certa offerta ed un certo prezzo: e che il giorno dopo, il 6 gennaio 1800, si sia verificata, per una qualsiasi causa, una modificazione, in qualsiasi senso, della sola offerta.

Allora ciascuno dei domandanti (per non parlare che di loro) istituirà un confronto fra le nuove condizioni e quelle del giorno prima, e deciderà che, se relativamente alla offerta anteriore accettava di acquistare al prezzo anteriore, relativamente alla nuova offerta non potrà e non dovrà acquistare se non ad un prezzo di tanto più alto, o più basso. Quanto abbiamo detto per rapporto ad una variazione della offerta, è naturalmente estensibile ad una variazione della domanda o del prezzo. Donde quella impossibilità di rendersi ragione dei prezzi di qualunque merce in un momento qualunque, se non si conoscano i prezzi, la domanda e l'offerta del momento precedente; donde, insomma, quel carattere di continuità storica nelle variazioni della domanda della offerta e dei prezzi, che non può a meno di non essersi imposta a chiunque abbia studiato sperimentalmente le vicende del mercato.

Naturalmente, tutte queste osservazioni richiederebbero uno svolgimento ben più largo. Senonchè esso ci trascinerebbe

troppo lontano dal tema ristretto e di carattere prevalentemente quantitativo che attualmente ci occupa. Basta per ora aver notato che anche le indagini qualitative possono prepararci in questo campo delle sorprese, ed obbligarci a riconoscere che non v'è una sola merce delle quali la domanda l'offerta ed il prezzo non siano sempre in correlazione ad altre e precedenti domande, offerte e prezzi.

Chiudiamo dunque la digressione — del resto non inutile — e ritorniamo al nostro punto di partenza.

Eravamo giunti alla conclusione che una certa domanda od offerta ed un certo prezzo sono sempre interdipendenti fra loro.

È dopo ciò opportuno notare che quasi tutti i fenomeni che abbiamo studiati nella Parte I del presente lavoro e che per comodità di espressione abbiamo allora chiamati fenomeni di azione del consumo (domanda) e della produzione (offerta) sui prezzi, e di reazione dei prezzi sul consumo e sulla produzione, altro non erano e non sono se non manifestazioni di quella che — con termine più appropriato a questa Parte II, di carattere essenzialmente teorico — chiamiamo adesso interdipendenza o correlazione fra domanda od offerta e prezzo. Quando allora parlavamo di azione del consumo e della produzione sul prezzo, intendevamo considerare come variabili indipendenti il consumo o la produzione, e come funzione il prezzo. Quando invece parlavamo di reazione del prezzo sul consumo e sulla produzione, intendevamo considerare come variabile indipendente il prezzo, e come funzioni la produzione od il consumo.

Vediamo ora di stabilire tali distinzioni fra i varii problemi della domanda e della offerta, che ci permettano di limitare colla maggior possibile precisione il campo delle nostre ricerche.

§ 2. — I PRINCIPALI PROBLEMI RELATIVI ALLA DOMANDA ED ALLA OFFERTA.

È evidente che, tanto per rispetto alla correlazione fra domanda e prezzo, quanto per rispetto alla correlazione

tra offerta e prezzo, possono presentarsi due grandi ordini di questioni.

Si considerino — secondo abbiamo fatto sinora — il prezzo e perciò anche la domanda o l'offerta come costanti in un momento determinato: si consideri insomma una condizione che sia statica tanto per la domanda o l'offerta, quanto per il prezzo.

Ci si affaccia allora un problema che può venire così formulato:

A) Perchè ad un certo prezzo corrisponde una certa domanda od offerta? (1)

Consideriamo invece il prezzo, e perciò anche la domanda o l'offerta, nelle loro variazioni: in modo da non aver più soltanto *un* certo prezzo, ed *una* certa domanda od offerta: ma una successione di valori (ed una sola) per il prezzo, ed una successione di valori (ed una sola) per la domanda o l'offerta (2). Si contempi insomma una condizione che sia dinamica tanto per il prezzo, quanto per la domanda o per l'offerta: nel senso che la domanda o l'offerta varino per il variare del prezzo, e questo per il variare di quelle.

Ci si presenta allora un secondo problema che può essere impostato così:

B) Perchè e come la domanda e l'offerta variano — costanti tutte le altre condizioni — al variare del prezzo?

(1) Naturalmente la domanda potrebbe essere invertita in quest'altra:

A₁) Perchè a quella domanda od offerta corrisponde quel prezzo?

Abbiamo però notato più sopra che, finché si concepiscano i rapporti tra domanda od offerta e prezzo in una condizione statica, è assai più conveniente considerare una data domanda, od offerta come correlata ad un dato prezzo, che non un dato prezzo come correlato ad una data domanda od offerta.

(2) S'intende che alla successione dei valori che assumerà il prezzo ed alla successione dei valori che assumeranno la domanda o l'offerta dovranno appartenere rispettivamente anche quel certo valore del prezzo e quel certo valore della domanda o della offerta rispetto ai quali avevamo considerata prima la correlazione in condizione statica.

Diciamo: « costanti tutte le altre condizioni », per mettere in chiaro ancora una volta che ammettiamo che i giudizi dei domandanti o degli offerenti non subiscano altra modificazione — in confronto a quando prima consideravamo un solo e certo prezzo, una sola e certa domanda od offerta — se non quella derivante appunto dalla variazione del prezzo.

Siccome poi la correlazione fra domanda od offerta e prezzo è invertibile, e, trattandosi di una condizione dinamica, l'inversione — secondo notammo a suo tempo — può riuscire più comoda in molti casi, il problema potrà essere capovolto così:

B₁) Perchè e come il prezzo varia — costanti tutte le altre condizioni — al variare della domanda o della offerta?

E qui, per evitare ogni malinteso, è necessaria una osservazione.

Nel chiederei perchè e come il prezzo vari al variare della domanda e della offerta abbiamo detto che intendiamo semplicemente invertire la correlazione contemplata nel quesito antecedente: perchè e come la domanda o l'offerta varino al variare del prezzo.

In entrambi i casi dunque si dovranno avere gli stessi valori per il prezzo, e gli stessi valori per la domanda o l'offerta. Cioè, se per rispondere al primo quesito (perchè e come la domanda o l'offerta varino al variare del prezzo) avremo considerato, poniamo, tutti i possibili prezzi fra 100 e 10, e tutte le possibili domande fra 100 e 1000, nel rispondere al quesito inverso dovremo ancora considerare tutte le possibili domande fra 100 e 1000, e tutti i possibili prezzi fra 100 e 10.

Per analoghe considerazioni in entrambi i casi si dovranno avere le stesse correlazioni fra gli stessi valori del prezzo e gli stessi valori della domanda o della offerta.

Così, se nel rispondere al primo problema ammettevamo che al prezzo di 100 corrispondesse una domanda di 100 ed al prezzo 80 una domanda di 300, nel rispondere al secondo

problema dovremo ammettere che alla domanda di 100 corrisponda un prezzo di 100, ed alla domanda di 500 un prezzo di 30.

Abbiamo formulato sinora il problema A ed il problema B, considerando, per il primo, la correlazione fra *un certo* prezzo ed *una certa* domanda od offerta; e per il secondo, la variazione della domanda o della offerta al variare del prezzo, *costanti tutte le altre condizioni*.

Ma potrebbe darsi che in un momento diverso od in momenti diversi da quelli in cui abbiamo esaminata — tanto staticamente quanto dinamicamente — la correlazione fra domanda od offerta e prezzo, si modificassero alcune delle condizioni, dei presupposti fondamentali della domanda o dell'offerta.

Potrebbe darsi ad esempio — citeremo due soli (uno per parte) dei moltissimi casi concepibili — che, per quanto riguarda la domanda, cambiassero i gusti dei consumatori, o che, per quanto riguarda l'offerta, variasse il costo di produzione. Nel primo caso, se si consideri una certa quantità domandata che abbia la stessa grandezza o valore di quando esaminavamo quella condizione statica che aveva dato luogo al quesito A, avremo che le corrisponderà un certo prezzo, il quale non sarà eguale al prezzo di prima, ma sarà necessariamente maggiore o minore: maggiore o minore, a seconda che i gusti dei consumatori avranno variato nel senso di attribuire alla medesima quantità del medesimo bene un valore maggiore o minore.

Nel secondo caso invece, se si consideri una certa quantità offerta che abbia sempre la stessa grandezza o valore di quando esaminavamo la condizione statica che aveva dato luogo al quesito A, avremo che le corrisponderà un certo prezzo, il quale non sarà eguale al prezzo di prima, ma risulterà maggiore o minore, secondo che il costo di produzione sarà divenuto maggiore o minore.

Ci troveremo così di fronte ad un problema che, per il confronto col precedente A, chiameremo A₁. Esso potrà venire formulato così:

A_1) Perchè ad un certo prezzo diverso da quello di prima corrisponde una certa domanda od offerta che è eguale a quella di prima?

Naturalmente anche il problema A_1 potrebbe venire invertito nello stesso modo che il problema A e dar luogo ad un problema A_{n1} analogo all' A_1 .

Come poi nelle nuove condizioni della domanda o della offerta ci si è affacciato un problema A_n che corrisponde al precedente A ; così, considerando una condizione dinamica nello stesso senso in cui l'abbiamo considerata più sopra, ci si affaccierà un problema B_n il quale alla sua volta corrisponderà al precedente B , e non se ne differenzierà se non per le diverse condizioni della domanda o della offerta già ammesse nel formulare il problema B .

Questo problema B_n potrà venire impostato così:

B_n) Perchè e come la nuova domanda e la nuova offerta variano — costanti tutte le altre condizioni — al variar del prezzo?

Superfluo aggiungere che tale problema potrebbe alla sua volta subire la stessa inversione che il suo corrispondente B e dar luogo ad un problema B_{n1} analogo al B_n .

Abbiamo parlato finora di due problemi A_1 e B_n perchè abbiamo ammesso che si verificasse una prima e sola variazione nelle condizioni, nei presupposti fondamentali della domanda o della offerta. Ma, dato che nuove modificazioni si determinassero, e quando sempre tenessimo fermi i punti di partenza precedenti, potremmo avere tanti altri problemi, quali A_{nn} e B_{nn} , A_{nnn} e B_{nnn} , etc. —

I problemi B e B_1 , B_n e B_{n1} , B_{nn} e B_{nn1} etc., riguardando le variazioni correlative della domanda o della offerta e del prezzo, sono poi quelli ai quali, come abbiamo visto più sopra, è applicabile il concetto matematico di funzione.

È opportuno notare sin d'ora che, intendendo noi occuparci particolarmente della domanda e della offerta del nitrato sodico, considereremo piuttosto i problemi del tipo B e B_1 che non i problemi del tipo B_0 e B_{01} , o, a maggior ragione, del tipo B_{00} o B_{001} .

Il motivo è che durante il periodo al quale si estendono le nostre ricerche, le principali condizioni che insieme coi prezzi avrebbero potuto influire sulla domanda e sulla offerta del nitrato sodico, o sono rimaste costanti, oppure hanno subito modificazioni di una grandezza che è lecito trascurare. Vedremo infatti — per citare due sole condizioni, delle quali una influisce specialmente sulla domanda ed una sulla offerta — come rispettivamente il giudizio di utilità dei consumatori del nitrato sodico ed il costo di produzione da parte degli imprenditori siano rimasti — sempre nel periodo al quale si riferiscono le nostre analisi, e cioè dal 1 gennaio 1880 al 31 dicembre 1903 — all'incirca invariati. (1).

§ 3. — VARIE SPECIE DI DOMANDE E DI OFFERTE.

Per maggiore semplicità abbiamo parlato sinora di domanda e di offerta in generale; o, se abbiamo specificato, ci siamo sempre riferiti di preferenza alla domanda dei veri e propri consumatori — cioè di coloro che comprano la merce per usufruirne direttamente — ed alla offerta dei produttori od imprenditori — cioè di coloro che a proprio rischio si sono assunti la produzione della merce stessa.

Dobbiamo ora riconoscere che la concreta realtà economica è più complessa.

La domanda dei consumatori veri e propri è certo la più importante fra le domande. Essa segna quale è il prezzo

(1) Per ciò che riguarda la costanza del costo di produzione, o almeno di quella che per lunghi periodi di tempo è la causa prevalente delle modificazioni del costo medesimo: la trasformazione dei processi produttivi, si confrontino le osservazioni svolte alle pag. 15-18 del vol. I.

massimo, oltre cui quella certa quantità non potrebbe più essere acquistata dai suoi consumatori effettivi.

La curva della domanda dei consumatori — della quale ci occuperemo più oltre — è appunto una curva di prezzi massimi.

D'altra parte la offerta degli imprenditori è certo la più importante tra le offerte. Essa segna quale è il prezzo minimo, al di sotto di cui quella certa quantità non potrebbe più essere prodotta. La curva della offerta degli imprenditori — sulla quale ci intratteremo in seguito — è così una curva di prezzi minimi.

In pratica però — e già lo notammo di sfuggita a pag. 8-9 — tra la offerta degli imprenditori e la domanda dei consumatori intercedono varie altre domande ed offerte. La offerta degli imprenditori e la domanda dei consumatori rappresentano in certo modo gli anelli estremi di una catena che ha altri anelli fra i due. Questi ultimi sono costituiti appunto dalle domande e dalle offerte intermedie.

In realtà, l'imprenditore non vende al consumatore vero e proprio, ma al commerciante di prima mano. (1) Il quale alla sua volta vende direttamente al commerciante di seconda mano, nello stesso modo che questi al commerciante di terza. Solo l'ultimo intermediario contratta effettivamente col consumatore propriamente detto.

Andando dunque in ordine cronologico e logico, incontriamo anzitutto, coppia a coppia, la offerta degli imprenditori e la domanda dei commercianti di prima mano; poi l'offerta dei commercianti di prima mano e la domanda dei commercianti di seconda, e così via: sino a riuscire alla offerta dei commercianti di mano terza o quarta, ed alla domanda dei consumatori in senso proprio.

(1) Notiamo una volta per sempre che al commerciante non diamo il nome di imprenditore solo per ragioni di semplicità. In fatto il commerciante è un imprenditore non meno dell'industriale. L'unica differenza è che il primo si trova alla testa di una impresa prevalentemente commerciale, ed il secondo di una impresa prevalentemente industriale. Il secondo dunque dovrebbe essere chiamato imprenditore industriale, ed il primo imprenditore commerciante. La terminologia però riuscirebbe troppo pesa. E solo per questo che, seguendo anche l'uso prevalente, riserveremo il nome di imprenditore all'imprenditore industriale propriamente detto.

Ora, se in una prima approssimazione è possibile considerare la sola offerta degli imprenditori e la sola domanda dei veri consumatori: in una approssimazione successiva diventa necessario considerare almeno qualcun'altra delle offerte e delle domande intermedie.

La cosa riesce tanto più indispensabile in uno studio come il nostro. Abbiamo scelto infatti, quasi come campo sperimentale, una industria concreta, intorno a cui esiste tutta una vasta e differenziata organizzazione commerciale. Come dunque prescindere da essa? Il volume I del presente studio, in materia di prezzi, non considera altro che i prezzi del nitrato sodico quali risultano sui grandi mercati: quali risultano, cioè, dai contratti, non fra gli imprenditori ed i consumatori, ma fra gli imprenditori ed i grossi commercianti. Esso sta a documentare che — per quanto gli imprenditori ed i grossi commercianti abbiano sempre come mira lontana il prezzo ultimo, il prezzo che in definitiva pagherà il consumatore — tuttavia, il solo fatto che le compere presso gli imprenditori avvengono da parte di chi non è il consumatore vero e proprio, ha una sua particolare e relevantissima influenza.

Le ragioni per cui fra gli imprenditori ed i consumatori esistono gli intermediari sono esposte in ogni più elementare trattato di Economia; e sarebbe un fuor d'opera che qui le ripetessimo. Esse in ultima analisi si riconnettono alla specificazione delle funzioni economiche: specificazione per la quale certi moventi e certe azioni, invece di rimanere attribuito dei consumatori o degli imprenditori, si staccano da essi, e vanno a formare stimolo ed oggetto della attività di altre e particolari categorie economiche.

Supponendo per maggiore semplicità che gli imprenditori dovessero sempre limitarsi alla loro funzione, quale oggi risulta; la funzione degli intermediari potrebbe considerarsi come una parte di quelle più complesse che gli stessi consumatori dovrebbero esercitare, se avessero attitudini, tempo e mezzi per dedicarsi al commercio dei beni che consumano.

Poichè nelle economie a funzioni specificate i consumatori veri e propri si limitano a comperare di volta in volta quelle sole quantità di ogni merce che corrispondono al loro fabbisogno immediato, o, in ogni caso, ad un fabbisogno il quale è sempre relativo ad un assai breve periodo di tempo; si può dire che i moventi e le azioni dei consumatori effettivi si riferiscono principalmente, od esclusivamente, alla utilità dei beni di cui intendono usufruire. Invece, poichè gli intermediarii non si preoccupano della utilità delle merci in cui negoziano, se non come di un criterio per interpretare od antivedere le decisioni dei consumatori; siccome inoltre essi comprano per speculazione, e perciò possono acquistare quantità di merce di gran lunga superiori a quelle necessarie pel fabbisogno immediato dei consumatori stessi; si può dire che i moventi e le azioni degli intermediarii si riferiscono principalmente alle condizioni generali del mercato, ed alle previsioni sopra i suoi futuri mutamenti.

Dimodochè, se ci si voglia formare un concetto integrale dei moventi complessivi della domanda, bisogna tener conto tanto dei moventi che sono caratteristici dei consumatori effettivi, quanto dei moventi che sono caratteristici degli intermediarii o commercianti.

Ed anche quando — come vedremo essere il caso nello studio della domanda « normale » — si considerino quei soli moventi che si possono ammettere come comuni e ai consumatori e agli intermediarii, resta sempre il fatto che gli uni e gli altri prospettano in modo diverso gli stessi moventi in comune.

Due possono essere i metodi per raggiungere il fine di abbracciare i vari moventi della domanda complessiva.

Uno sarebbe quello di riunire idealmente i diversi e separati moventi, o i diversi modi di intendere i moventi comuni, presso i soli consumatori veri e propri, supponendo che essi facciano anche i commercianti per il tramite, ad esempio, di loro cooperative di consumo.

L'altro sarebbe quello di accettare la separazione dei moventi come è già stata operata dalla avvenuta specificazione

delle funzioni, e di tenere perciò distinta la domanda dei consumatori da quella degli intermediarii.

Noi ci appiglieremo a questo secondo mezzo. Per quanto, collo svilupparsi della cooperazione agraria, una parte crescente del nitrato sodico che annualmente si contratta venga direttamente acquistata presso gli imprenditori dalle Federazioni dei Consorzi agrarii, o da altri organismi simili, i quali altro non sono se non i mandatari degli stessi consumatori di alcune fra le principali nazioni d'Europa; tuttavia il fenomeno prevalente è ancora questo: che la parte maggiore del nitrato sodico giunge ai consumatori per il tramite di intermediarii la cui personalità economica è completamente separata da quella dei consumatori stessi.

Deve rimanere però sempre inteso — ed è intesa di fondamentale importanza — che i moventi che caratterizzano la domanda degli intermediarii ed i fenomeni cui questa dà luogo non scomparirebbero, se anche gli intermediarii scomparissero. Poichè le funzioni degli intermediarii dovrebbero in tal caso venire esercitate dai dirigenti le cooperative di consumo, i detti moventi e i detti fenomeni permarrebbero. L'unica differenza sarebbe che essi figurerebbero, anzichè come elementi della domanda di categorie economiche nettamente distinte dalla categoria dei consumatori, come elementi integranti della domanda dei consumatori medesimi.

Ciò premesso, sarebbe troppo lungo e complicato se noi volessimo tener conto di tutti gli intermediari che in realtà esistono fra imprenditori e consumatori. Ci limiteremo quindi a considerare i soli commercianti di prima mano: commercianti che per la industria del nitrato sodico rappresenterebbero gli esportatori dell'articolo dal Cile e gli importatori dell'articolo stesso nelle principali nazioni consumatrici.

I commercianti di prima mano infatti — contrattando direttamente cogli imprenditori, disponendo di un capitale e di un credito assai maggiore che quelli degli altri intermediarii, e potendo in corrispondenza, se le condizioni del mercato lo consiglino, comperare quantità di merce che in pro-

porzione assai maggiore superino il fabbisogno immediato dei consumatori — danno colla loro condotta il più evidente e caratteristico rilievo a quelli tra i moventi della domanda, che la specificazione delle funzioni economiche ha sottratti ai consumatori veri e propri.

Si osservi poi che, contemplando la sola domanda dei commercianti di prima mano, veniamo a supporre che le domande degli altri intermediarii non esistano, e quindi che i commercianti di prima mano vendano direttamente ai consumatori veri e propri.

Per riassumere, diremo che, volendo formarci una idea abbastanza completa della domanda e de' suoi principali criterii, noi considereremo due domande: la domanda dei consumatori propriamente detti e la domanda dei commercianti di prima mano.

Quanto alla offerta, noi potremo acquistare una nozione abbastanza esatta e completa de' suoi principali moventi, considerando la sola offerta degli imprenditori.

Abbiamo accennato più sopra che i moventi della domanda degli intermediarii possono considerarsi come una parte di quelli che avrebbero guidato e guiderebbero i consumatori veri e propri, se questi avessero attitudini, tempo e mezzi per dedicarsi al commercio dei beni che consumano. I moventi della domanda degli intermediarii, insomma, rappresentano i moventi che, avendo un carattere di speculazione, ed essendo perciò diversissimi da quelli propri ai consumatori e relativi alla utilità, devono venire aggiunti ad essi, quando si voglia acquistare un concetto completo dei principali moventi della domanda.

Non così per le offerte.

Tutte le offerte — da quella degli imprenditori a quella dell'ultimo intermediario che contratta col consumatore reale — vengono fatte da uomini pei quali la merce costituisce non un bene diretto, ma un bene strumentale: un bene, cioè, dalla cui vendita si ripromettono di ottenere la quantità di moneta, contro cui procurarsi i beni che anche per loro formeranno l'oggetto di un vero e proprio consumo. (1) Gli offe-

(1) Si confrontino su ciò le osservazioni alla fine della pag. 5, nota compresa.

renti quindi — siano imprenditori o industriali propriamente detti, siano commercianti — potranno preoccuparsi della utilità della merce che offrono, solo come di un criterio in base al quale prevedere le decisioni del compratore ultimo, il vero e proprio consumatore; non mai come di un movente che li riguardi in modo diretto. Per tutti coloro che offrono, insomma, i moventi sono relativi soltanto ad uno sperato profitto, sono soltanto di speculazione. Appunto perciò, il carattere fondamentale delle varie offerte è sempre il medesimo. Basta quindi studiare l'offerta di una determinata categoria, per formarsi un concetto abbastanza completo dei moventi della offerta in generale.

Non potendo ad ogni modo — per la soverchia complicazione che ne deriverebbe — tener conto delle offerte di tutte le categorie, noi studieremo la sola offerta degli imprenditori propriamente detti. È del resto intuitivo che tale offerta — per la sua connessione diretta con quel fenomeno fondamentale che è il fenomeno della produzione; per la maggior copia di capitali che presuppone, etc. — rappresenta fra le varie offerte la più importante e la più caratteristica.

Abbiamo distinte finora le varie domande e le varie offerte a seconda delle categorie economiche di cui sono l'espressione.

Ma un'altra distinzione è egualmente necessaria: distinzione che deve essere applicata a tutte le domande ed a tutte le offerte — qualunque sia la categoria economica che le esplica — e che riguarda la lunghezza del tempo in rapporto al quale le dette domande e le dette offerte vengono considerate.

— L'autore che meglio di ogni altro ha dimostrata la grande importanza che la diversa lunghezza del tempo esaminato ha riguardo allo studio della domanda e della offerta ed alle conclusioni che se ne possono trarre, è stato il Marshall.

In tutto il libro V del suo magistrale trattato, e specialmente nei capitoli I, II, III e XIV, egli ha discusso il problema con una profondità e con una chiarezza insuperate. Sarebbe un fuor d'opera ripetere qui le sue dimostrazioni.

Ci basti ricordare — come una delle sue conclusioni più rilevanti — che egli per esempio ha provato che l'influenza del costo di produzione, mentre è minima finchè si considerino la domanda e l'offerta entro un breve periodo di tempo, diventa molto grande quando le si considerino entro un periodo di tempo sufficientemente lungo.

Il Marshall poi chiama domanda ed offerta *normali* la domanda e l'offerta che vengono studiate in rapporto a quelle condizioni, l'azione delle quali richiede appunto un periodo di tempo abbastanza lungo per far sentire tutti i propri effetti.

Orbene, noi intendiamo precisamente studiare la domanda e l'offerta *normali*, nel senso che il Marshall attribuisce a tale parola. L'unica differenza tra il nostro assunto e quello del Marshall consisterà in ciò: che, mentre il Marshall tiene conto soltanto della domanda normale dei consumatori, noi terremo conto anche della domanda normale dei commercianti di prima mano.

Resta quindi inteso che d'ora innanzi, allorchè parleremo di domanda e di offerta senz'altro, ci riferiremo sempre alla domanda ed alla offerta normali.

Per concludere adunque, oggetto del nostro studio saranno: la domanda normale dei consumatori propriamente detti, la domanda normale dei commercianti di prima mano e l'offerta normale degli imprenditori.

La domanda normale dei consumatori propriamente detti si intenderà rivolta ai commercianti di prima mano; la domanda normale dei commercianti di prima mano agli imprenditori; ed in fine l'offerta normale degli imprenditori ai commercianti di prima mano.

CAPITOLO II.

**La domanda normale in genere, ed in ispecie la
domanda normale del nitrato sodico.**

SEZIONE I.

I moventi della domanda normale in genere.

Nel § 2 del precedente Capitolo abbiamo osservato che intorno al quesito del tipo A: Perchè ad un certo prezzo corrisponde una certa domanda od offerta?, ed intorno al quesito del tipo B: Perchè e come la domanda e l'offerta variano — costanti tutte le altre condizioni — al variare del prezzo?, possono trovare la loro sistemazione tutte le altre questioni relative alla interdipendenza fra domanda od offerta e prezzo.

Cominciamo dunque a riferire a tali quesiti i problemi della domanda.

Ed anzitutto consideriamo i problemi della domanda in generale: senza ancora distinguere tra domanda dei consumatori veri e propri, e domanda dei commercianti di prima mano, ma piuttosto prendendo in esame quello che hanno di comune e l'una e l'altra.

La quantità complessivamente domandata ad un certo prezzo sopra un certo mercato costituisce il prodotto di due fattori: 1) Il numero di coloro che domandano a quel prezzo; 2) La quantità che ciascuno dei domandanti è disposto ad acquistare a quel prezzo.

Ora, così il detto numero come la detta quantità dipendono dai giudizi e dalle decisioni di coloro che si presentano sul mercato. L'intera quantità domandata ad un certo prezzo in un determinato periodo di tempo è dunque sempre l'effetto dei giudizi dei singoli individui il cui insieme compone la massa dei domandanti. La esistenza e le variazioni della

domanda collettiva non si possono perciò comprendere se non studiando le domande individuali, da cui effettivamente risulta.

L'unico caso in cui la domanda collettiva non solo potrebbe, ma dovrebbe venire studiata quale distinta dalle domande singole, sarebbe quello in cui i domandanti si fossero accordati fra loro per un'azione d'insieme. Allora invero il fatto stesso dell'accordo abolirebbe le domande individuali. La totalità dei domandanti si presenterebbe sul mercato coordinatamente, e vi agirebbe quindi come una persona sola.

Un tal caso però, oltre che molto raro, non ci interessa. Noi abbiamo a che fare con una merce i cui domandanti sono sempre stati in concorrenza l'uno coll'altro, e per la quale, di conseguenza, la domanda collettiva rappresenta il risultato non preordinato delle domande individuali.

Ciò premesso, ogni domandante si presenta sul mercato, dove trova che la merce ha già un prezzo. Siccome, per la nostra ipotesi, egli non è d'accordo cogli altri, e siccome in ogni caso la sua domanda sarebbe sempre una parte infinitesimale di fronte alla domanda complessiva degli altri, egli non può illudersi di modificare in modo diretto e sensibile il prezzo già esistente. Egli dovrà soltanto limitarsi ad accettarlo od a rifiutarlo.

Come già osservammo, la sua azione sul prezzo di mercato si esplicherà appunto per mezzo dell'una o dell'altra di queste due possibili decisioni. Perchè, o egli accetterà il prezzo che ha trovato, ed allora la sua accettazione contribuirà non soltanto a mantenerlo, ma — soprattutto se essa sarà imitata da altri — a farlo aumentare. Oppure egli lo rifiuterà, ed allora il suo rifiuto — soprattutto se sarà imitato da altri — tenderà a farlo diminuire.

Vediamo ora quali siano i principali coefficienti da cui risulta il giudizio di ogni singolo domandante.

Tale giudizio può venire forse scomposto in due elementi fondamentali, l'uno intimamente collegato coll'altro. I quali elementi, quando siano concepiti in forma di domande affacciandosi alla mente di ciascun acquirente, si possono alla loro volta riassumere in due problemi principali:

2) Convieni comperare la merce a quel prezzo? — 3) Quale quantità conviene comperare a quel prezzo? — (1)

La semplice enunciazione di questi due problemi dimostra la verità di quanto abbiamo premesso: e cioè che essi sono strettamente collegati l'un l'altro. L'utilità di un bene potendosi considerare come funzione della quantità del bene

(1) Teniamo conto solamente di questi due quesiti, in quanto non intendiamo occuparci che della domanda normale.

Qualora invece dovessimo studiare la domanda per brevi periodi, dovremmo aggiungere una terza questione che potrebbe venire formulata come segue: γ) Quel prezzo corrisponde alle condizioni presenti o future del mercato?

Un tale quesito costituirebbe poi il quesito caratteristico della domanda (sempre per brevi periodi) non dei consumatori veri e propri, ma dei commercianti.

Ricollegando queste osservazioni con quelle svolte a pag. 30, possiamo concludere che, se si consideri la domanda per brevi periodi, una delle differenze fra la domanda dei consumatori e la domanda dei commercianti è che nella seconda compare il quesito γ), il quale invece non figura nella prima: mentre, se si consideri la domanda per lunghi periodi, la vera e propria domanda normale, i quesiti tanto per la domanda dei consumatori quanto per la domanda dei commercianti restano due: α) e β), e sono comuni ad entrambe. In quest'ultimo caso la diversità fra la domanda dei consumatori e dei commercianti rimane una sola: che — secondo abbiamo accennato alla citata pag. 30, e secondo meglio vedremo fra poco — i consumatori ed i commercianti prospettano in modo diverso anche le questioni che si pongono in comune.

Assumendo a base delle nostre indagini teoriche esclusivamente la domanda normale, noi veniamo a metterci in queste condizioni: che, quando dovremo passare alle applicazioni relative al nitrato sodico, dovremo trascurare alcuni dei fenomeni che abbiamo studiato nel I Volume.

In esso infatti esaminammo la produzione, l'esportazione, il consumo, le esistenze, i prezzi, etc., mese per mese, o, tutto al più, anno per anno. Ora, tanto il mese quanto l'anno sono termini di tempo troppo brevi rispetto alla domanda normale. E d'altra parte il considerare termini di tempo più lunghi, importa abbandonare molti di quei fenomeni che sono relativi soltanto a periodi corti. Basta invero sfogliare il Volume I per accorgersi che parecchie fra le manifestazioni che vi si studiano potrebbero rientrare soltanto sotto quel quesito che vedemmo essere caratteristico della domanda dei commercianti per periodi brevi, e cioè sotto il quesito γ).

stesso, è evidente che il giudizio sulla convenienza o meno di acquistare la merce ad un certo prezzo (questione α) è praticamente inseparabile dal giudizio sulla convenienza di acquistarne una certa od una certa altra quantità (questione β). La separazione non ha dunque altra ragione d'essere che in una comodità di analisi e di esposizione, e nel fatto che certo ognuno dei due problemi riassume un lato, per quanto possibile specifico, del giudizio complessivo.

Abbiamo riassunto i due principali problemi che si presentano a colui che domanda in generale: senza distinguere

L'inconveniente di dover tralasciare una certa parte dei fatti raccolti resta però più che compensato dai vantaggi che gli si contrappongono, e che sono quelli stessi pei quali il Marshall — il principale autore della distinzione fra domanda ed offerta per brevi e per lunghi periodi — ha basato il proprio studio dell'equilibrio esclusivamente sulla domanda e sulla offerta normali.

Si aggiunga poi che la scelta della domanda (e, a suo tempo, della offerta) normali, ci è imposta anche dalla forma di rappresentazione geometrica che abbiamo prescelta.

Nella prefazione al presente Volume abbiamo dichiarato di voler rappresentare la domanda e l'offerta per mezzo di curve piane: vale a dire di un sistema di due soli variabili mutuamente dipendenti (prezzo e quantità).

Ma se noi volessimo prendere ad oggetto dalle nostre analisi la domanda per brevi periodi, dovremmo considerare, nei riguardi dei commercianti di prima mano, il quesito γ). Ed il quesito γ), riassumendosi nell'interrogazione: « Quel prezzo corrisponde alle condizioni presenti o future del mercato? », implicherebbe la considerazione esplicita del tempo, e renderebbe quindi necessario il tener conto, oltrechè delle due variabili prezzo e quantità, di una terza variabile: il tempo stesso. Ecco dunque che verremmo a trovarci di fronte, non più ad un sistema a due variabili fra loro reciprocamente dipendenti, ma ad un sistema a tre variabili: vale a dire ad un sistema che non potrebbe più essere rappresentato con una curva piana.

Ciò premesso in linea generale e di puro metodo, dobbiamo aggiungere che non mancheremo tuttavia — specialmente quando si tratterà di fenomeni i quali, sia pure con un maggior numero di caratteri, e di caratteri secondarii, permarrebbero anche se si considerasse la domanda (o l'offerta) per brevi periodi — non mancheremo di accennare fugacemente quali aspetti assumerebbero ed a quali ulteriori manifestazioni si accompagnerebbero i detti fenomeni in rapporto anche alla domanda (od alla offerta) non normali.

se egli sia un consumatore vero e proprio, od un grosso intermediario.

Ma poichè nel § 3 del precedente Capitolo abbiamo già notato che il consumatore vero e proprio si preoccupa esclusivamente, o almeno prevalentemente, della utilità del bene che intende acquistare, riesce ovvio che i due problemi α) e β) saranno prospettati diversamente dal consumatore e dal commerciante di prima mano.

Per il consumatore la « convenienza » di cui al quesito α) si risolverà nella utilità propriamente detta, e la « quantità conveniente » di cui al quesito β) si risolverà nel rapporto che passa fra il variare della utilità di quel dato bene ed il variare della quantità di cui egli gode.

Invece per il commerciante di prima mano la « convenienza » di cui al quesito α) si risolverà nel guadagno, o margine, fra il prezzo a cui egli può acquistare il bene dall'imprenditore ed il prezzo a cui può venderlo al consumatore vero e proprio; e la « quantità conveniente » si risolverà nel rapporto che passa fra il variare del detto margine ed il variare della quantità comprata.

Certo il commerciante di prima mano potrà considerare i problemi α) e β) anche dal punto di vista del consumatore vero e proprio. Ma allora lo farà soltanto di riflesso; soltanto per giudicare se il consumatore potrà pagargli un prezzo che, aumentato del costo della sua impresa, corrisponda a quello che egli alla sua volta paga all'industriale; non mai come problemi che lo interessino in modo diretto ed esclusivo.

SEZIONE II.

**La domanda normale dei consumatori in genere,
ed in ispecie la domanda normale dei consumatori
del nitrato sodico.**

§ 1 — I PROBLEMI DELLA UTILITÀ.

N. 1.

I PROBLEMI DELLA UTILITÀ IN GENERALE.

Verso la fine della Sezione I abbiamo accennato molto genericamente al modo col quale i consumatori prospettano le questioni α) e β).

Passiamo ora ad una analisi più minuta di entrambe, cominciando dalla prima.

Intorno alla questione α) si riannodano tutti i problemi relativi alla utilità del bene richiesto, nei limiti in cui tale utilità può essere concepita astraendo da ogni considerazione sulle variazioni nella quantità del bene stesso.

E d'uopo anzitutto osservare che — appunto perchè sempre relativa al suo prezzo — l'utilità di un bene è connessa coll'utilità della moneta che si deve dare per ottenerla in cambio. A parità di tutte le altre condizioni, l'utilità della moneta varia secondo il grado di ricchezza degli individui; ed è questa una delle ragioni principali per cui ogni merce, dato il suo prezzo, ha una clientela di consumatori la cui selezione dipende, oltrechè dai gusti, dai redditi.

Tra i problemi più fondamentali che si riconnettono sulla utilità così intesa basti ricordare: la maggiore o minore urgenza o differibilità normale del bisogno di comperare; la esistenza o meno di surrogati; l'influenza che il loro prezzo e la loro utilità esercita sul giudizio riguardante il prezzo e l'utilità del bene in questione, etc. —

Molti di tali problemi sono stati trattati esaurientemente da varii autori. Per l'Italia, basta ricordare il Pantaleoni, che alla teoria della utilità ha dedicati gran parte de' suoi *Principii di Economia Pura*.

Su questo campo crediamo che i soli punti intorno a cui ulteriori ricerche possono forse non riuscire superflue siano quelli relativi al concreto processo psicologico e logico attraverso al quale i consumatori valutano l'utilità dei beni.

La maggior parte degli autori, quando parlano dell'utilità di un dato bene rispetto ad un dato individuo, la rappresentano con numeri, e parlano dell'utilità 100, 90, 80, etc. — Ma evidentemente queste espressioni non possono essere che simboliche. Al di sotto di tali simboli, occorre ricercare quali siano gli elementi reali dei giudizi in base a cui i consumatori riconoscono effettivamente che un bene è più o meno utile di un altro, che vale la pena di pagare per esso un certo prezzo, od un certo altro, etc. —

Anche il semplice tentativo di una indagine — sia pure sommaria — in proposito, ci condurrebbe troppo oltre l'oggetto speciale del nostro studio. Ci limiteremo ad un semplice accenno.

Non intendiamo negare che in certi casi, ed in mancanza di ogni criterio di paragone con altri elementi della stessa specie, i consumatori siano capaci di formulare un giudizio di convenienza fra l'utilità — astrattamente considerata — di una certa quantità di un certo bene, e la pena rappresentata dalla somma di moneta che bisogna dare per ottenerla in cambio.

Notiamo però che nel maggior numero dei casi il giudizio di convenienza di cui ci occupiamo si dimostra molto meno arbitrario di quanto risulterebbe, se i suoi termini fossero quelli soli che abbiamo accennati.

Di moltissimi beni, e più precisamente di quei beni che danno un reddito, (case, terreni, titoli di credito, etc.) l'utilità non è una entità diversa secondo il capriccio individuale, ma è una quantità abbastanza precisa, perchè rappre-

sentata dalla somma di moneta nella quale si risolve appunto il loro reddito.

Esiste dunque un criterio relativamente esatto per determinare il prezzo di tali beni: ed è il criterio della capitalizzazione. Dato il loro reddito ed il saggio normale dell'interesse, il loro prezzo si ottiene capitalizzando il primo al saggio del secondo.

Molte altre merci hanno una utilità che non si traduce in un reddito vero e proprio. Ma allora il giudizio di convenienza fra il loro prezzo, e la loro utilità è molto aiutato dalla esistenza dei surrogati.

In una economia progredita è raro trovare un bene che non abbia qualche succedaneo nel largo senso della parola. Il consumatore tiene perciò conto, non solo del prezzo e della utilità di quel certo bene che desidera, ma anche del prezzo e della utilità del suo surrogato.

In altri termini, nel giudicare intorno alla convenienza dell'una o dell'altra di due merci surrogabili tra loro, i consumatori tengono conto tanto del prezzo, quanto dell'utilità di ciascuna.

Per ciascuna essi fanno il rapporto fra il rispettivo prezzo e la rispettiva utilità; stabilito il guadagno che a parità di spesa realizzano coll'una e coll'altra, confrontano i due guadagni tra loro; e finalmente optano per quella delle due merci alla quale corrisponde il guadagno maggiore.

Il computo acquista poi uno speciale carattere di obbiettività e di certezza, quando le due merci surrogabili, anzichè beni diretti siano — come nel caso speciale di cui ci occuperemo — beni strumentali.

La loro utilità allora, invece di risolversi in sensazione e sentimenti di piacere che si misurano difficilmente e che variano da persona a persona secondo i gusti, si risolve in un risultato monetario che è misurabile colla maggiore precisione, e che consiste nella quantità del bene diretto la cui produzione è ad esse dovuto, moltiplicata per il prezzo unitario del bene stesso. In tal caso e per ciascuna merce, il rapporto viene ad intercedere tra il rispettivo prezzo ed il

rispettivo prodotto lordo; da esso si deduce facilmente e con grande esattezza il guadagno netto che si ricava impiegando il danaro nell'acquisto dell'una e dell'altra; e la scelta trova così una indicazione quasi perfetta.

Dei criterii abbastanza obbiettivi e precisi in base ai quali può essere valutata l'utilità di un dato bene strumentale in confronto colla utilità di un altro bene strumentale suo succedaneo, ed in base ai quali corrispondentemente possono essere stabiliti i limiti di convenienza del suo prezzo: di tali criterii presenteremo l'esempio caratteristico che si riferisce appunto al nitrato sodico.

N. 2.

L'UTILITÀ DEL NITRATO SODICO.

Finora abbiamo considerato i problemi della utilità da un punto di vista generale.

Vediamo adesso di esaminarli nei rapporti speciali del nitrato sodico.

A)

La Concimazione azotata ed il nitrato sodico.

Come già sappiamo, il nitrato sodico è un concime chimico azotato. Cosicchè, per poter comprendere le ragioni e le leggi della sua domanda, bisogna anzitutto premettere qualche nozione sulla parte che l'azoto rappresenta nella nutrizione delle piante.

In tesi generale si può affermare che tutte le piante coltivate hanno bisogno di azoto.

« Senza azoto non si formano nè foglie, nè radici, nè fiori, nè frutti. Senza azoto assolutamente nessuna pianta può svilupparsi e noi vediamo dalla composizione chimica dei nostri raccolti quanto sia grande la quantità di azoto di cui le piante abbisognano.

« Un raccolto molto elevato di cereali contiene non meno di chilogrammi 100 di azoto per ettaro; un raccolto simile di

civaie fino a 200 chilogrammi; un raccolto pure simile di piante a radici carnose 150 a 200 chilogrammi; di trifoglio, erba medica ed altre piante congeneri non meno di 200 a 300 chilogrammi, sempre per ettaro.

« Immenso adunque è il bisogno di azoto per le piante, per tutte le piante coltivate, senza eccezione di sorta. Quindi, come si è detto, non è possibile che una pianta sia in grado di vivere, di crescere e di produrre senza questo elemento (1) ».

In rapporto poi alla sorgente dalla quale le piante coltivate attingono l'azoto di cui hanno bisogno, esse si possono dividere in due grandi classi.

« Le ricerche scientifiche hanno provato in modo sicuro ed indiscutibile che i piselli, le vecchie, i lupini, i trifogli, l'erba medica, in breve tutte le piante leguminose papilionacee, hanno la facoltà di vivere a spese dell'azoto atmosferico: mentre all'incontro i cereali, le barbabietole, le patate, le rape, il lino, la canapa, il maiz, il tabacco, ecc. non hanno questa facoltà, e possono soltanto assorbire l'azoto che il terreno loro offre sotto forma di sali solubili » (2).

Da questo punto di vista, le piante coltivate si distinguono in due gruppi: « piante *aumentatrici* di azoto, piante che sono capaci di fornirsi dell'azoto loro occorrente dall'atmosfera, capaci quindi di aumentare il capitale azoto dell'agricoltore » e « piante *consumatrici* di azoto, piante che non hanno la facoltà di utilizzare l'azoto atmosferico, le quali quindi devono prendere il loro azoto unicamente dal terreno e rispettivamente dai concimi, e così consumano il capitale azoto dell'agricoltore » (3).

Ciò premesso, uno dei mezzi con cui alle piante non leguminose si può far trovare nel terreno l'azoto di cui abbisognano, è quello di fornirlo loro pel tramite delle piante leguminose.

E questo il sistema delle così dette colture da sovescio.

(1) WAGNER. *Breve guida per la concimazione azotata razionale etc.* (Versione dal tedesco). Casale 1903, pag. 9.

(2) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 11.

(3) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 14.

« Allo scopo di arricchire il terreno di azoto atmosferico, nel periodo di intervallo fra il raccolto di un prodotto principale e la semina di un altro, si fanno crescere sullo stesso terreno delle piante leguminose, specialmente lupini, senadella, veccie, piselli, trifogli e simili.... In seguito al raccolto del prodotto principale, le leguminose si sviluppano prendendosi l'azoto dell'atmosfera, e lo trasformano in materia organica, la quale in autunno od in primavera viene sovesciata, in seguito di che subisce delle scomposizioni da cui si forma dell'ammoniaca e dell'acido nitrico, materiali che servono di nutrimento alle colture di patate, barbabietole, cereali, ecc., che verranno fatte in seguito su quel terreno.... Le piante che per sè stesse sono incapaci di assorbire e di assimilare l'azoto atmosferico, si concimano con tale mezzo indirettamente coll'azoto dell'atmosfera.... » (1).

Se non erriamo, tale è anche il principio su cui si basa il famoso sistema che prende il nome dal Solari.

La chimica agraria moderna ha però dimostrato che, per ottenere prodotti abbondanti, l'azoto atmosferico così fornito alle piante non leguminose non è sufficiente.

« Se pure si è riusciti, e ciò in modo migliore nei terreni silicei, mediante i sovesci a fare utilizzare alle piante non leguminose l'azoto atmosferico, per quanto ricca sia la quantità di azoto così utilizzata, essa generalmente non è sufficiente a coprire il bisogno di azoto per i cereali, le piante a radice carnosa, ecc. —

« Per ottenere alti prodotti di cereali, barbabietole, pomi da terra, ecc., come oggi si ottengono, od in genere si dovrebbero ottenere, per spingere l'agricoltura a diventare un'industria veramente redditiva, si può asseverare che essi non sono raggiungibili che con una aggiunta di.... concimi di commercio ricchi di azoto » (2).

(1) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 17.

(2) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 18. Non si dimentichi che anche lo stallatico contiene azoto e rappresenta quindi un concime azotato, sebbene non strettamente « di commercio » nel senso che il Wagner sembra dare a questa parola. Si osservi però che lo stallatico — almeno nelle quantità usuali

Ora i concimi di commercio che contengono l'azoto nelle più alte proporzioni e nella forma più facilmente assimilabili sono appunto il nitrato sodico ed il solfato ammonico.

Poichè dunque il nitrato di sodio è un bene per sua stessa natura strumentale, noi dovremo anzitutto precisare quali siano le qualità, le quantità ed i prezzi di quei beni diretti alla cui produzione contribuisce: in altri termini, delle piante alla concimazione delle quali esso serve. E infatti evidente che il prezzo di domanda del nitrato sodico sarà subordinato — non meno del prezzo di tutti gli altri beni strumentali che con esso concorrono alla medesima produzione — al prezzo dei rispettivi beni diretti.

In modo più preciso, il nitrato sodico, come del resto ogni altro concime, raggiungerà il suo scopo, se ed in quanto riuscirà a determinare un aumento nella quantità del bene diretto alla cui produzione è impiegato. Dato il prezzo del bene diretto e dato questo aumento nella sua quantità, si dovrà dunque avere, in seguito alla somministrazione del nitrato sodico, un incremento del reddito lordo del terreno. In contrapposto a tale aumento starà d'altra parte la spesa per il nitrato sodico; in altri termini, il costo del particolare coefficiente di produzione che il nitrato sodico rappresenta per il coltivatore. Supposte costanti tutte le altre spese, cioè tutti i costi degli altri coefficienti di produzione, la differenza fra

— non è sufficiente a fornire tutto l'azoto necessario per una coltivazione razionale. In un altro suo lavoro il Wagner ha dimostrato che anche con 400 quintali di stallatico per ettaro non si provvede alla quantità di azoto richiesta dalle piante facenti parte di una intera rotazione. « Infatti 400 quintali di stallatico contengono circa 200 kg. di azoto. Ora, perchè un campo possa dare elevati prodotti per un periodo di quattro anni, le piante debbono avere a loro disposizione circa 400 kg. di azoto, quindi una quantità doppia di quella contenuta in 400 quintali di stallatico. Si aggiunga che la maggior parte dell'azoto dello stallatico è contenuto nelle paglie e negli escrementi, sostanze che si scompongono lentamente nel suolo e che si trasformano in gran parte in *humus*, come fu dimostrato da concludenti esperienze, cosicchè le piante traggono l'azoto in modo assai lento ». WAGNER. *Concimazione azotata e ricavo netto*. Traduzione italiana. Piacenza 1907.

il maggior reddito lordo ed il prezzo del nitrato sodico che si sarà usato rappresenterà il reddito netto dovuto all'impiego del concime. Tale reddito netto potrà sempre essere riferito in cifre percentuali al capitale che ad esso corrisponde; vale a dire, alla spesa per la quantità di nitrato sodico somministrata al terreno. Paragonato poi cogli altri redditi netti che si possono ottenere coll'uso di altri concimi più o meno simili, il reddito netto così ricavato servirà a determinare i limiti di convenienza così del prezzo del nitrato sodico, come della quantità che in quelle determinate condizioni può esserne adoperata.

Tale nelle sue linee riassuntive il procedimento più razionale che si offra ai consumatori per agire secondo il proprio tornaconto nella domanda del nitrato sodico.

Cerchiamo ora di fissare qualche dato più preciso.

È certo intanto che il nitrato sodico, se ha molta efficacia da solo, determina aumenti di prodotto ancor più considerevoli quando sia associato a concimazioni complete. Oltre alla sua propria azione come concime azotato, esso ne esercita poi un'altra indiretta sulla assimilazione da parte delle piante delle altre materie del terreno (1).

In conclusione.... « il nitrato di soda sotto certe circostanze è capace di prestare utilissimi servizi.... Esso ci offre uno dei mezzi mediante i quali possiamo contribuire a rendere, per così dire, molto più regolare e perfetto lo sviluppo delle piante.

« Il nitrato di soda somministrato a tempo e luogo può soventi volte decidere dell'intero raccolto: esso rende meglio capaci le piante, col concorso del sole e della pioggia, di attingere dal suolo i materiali nutritivi, e specialmente l'azoto contenuto nell'*humus*, nel letame di stalla, nei sovesci, ecc. Tale sostanza deve quindi annoverarsi fra i fattori più importanti della produzione ». (2)

(1) Su ciò si veda anche: BORDIGA. *La concimazione del frumento etc.* R. Scuola Superiore d'Agricoltura in Portici. Bollettino n. 10. Serie III, specialmente a pag. 22-23.

(2) WAGNER. *Breve guida*. ecc., pag. 51.

Vediamo ora gli effetti che l'uso del nitrato sodico esercita sulla coltivazione delle principali piante « consumatrici » di azoto.

E poichè le piante nelle coltivazioni delle quali il nitrato sodico è più usato sono il frumento e la barbabietola da zucchero, cominceremo da queste ultime. (1)

Secondo il Bordiga, (2) in Italia, colla cultura estensiva — e cultura estensiva significa per definizione assenza completa dell'uso tanto di ogni concime di stalla, quanto, ed a maggior ragione, di ogni concime chimico — si possono avere le seguenti quantità di frumento in ettolitri e per ettaro: (3)

ANNI DI COLTIVAZIONE	HL. AD ETTARO IN TERRENI		
	OTTIMI	BUONI	MEDIOCRI
I	18	16	13
II	13	12	10
III	10	8	—

Invece, con avvicendamenti di cereali e leguminose e con concimazione da Ql. 200 a 250 di letame, si può ottenere per ettaro questa produzione media: (4)

TERRENI	
DI 1 ^a CLASSE	DI 2 ^a CLASSE
HL.	HL.
22-20	18-16

Finalmente, con avvicendamenti di piante industriali od ortensi (canapa, barbabietola etc.), e con concimi chimici — fra i quali specialmente il nitrato sodico — non sono rari, (almeno nel Bolognese e nel Ferrarese) i prodotti da 20 a 25 quintali di frumento per ettaro. (5)

(1) Sulle cause per cui il nitrato sodico è tanto adoperato — specialmente nell'Europa centrale — nella concimazione della barbabietola si vedano le osservazioni a pag. 202-203 del volume I del presente studio.

(2) BORDIGA. *Trattato delle stime rurali*. Napoli, Ferrante 1905, pag. 55-59.

(3) BORDIGA. *Loc. cit.*, pag. 55.

(4) BORDIGA. *Loc. cit.*, pag. 58.

(5) BORDIGA. *Loc. cit.*, pag. 59.

A complemento di queste notizie, si osservi che il prezzo medio del frumento in Italia varia dalle L. 26 alle L. 27 al quintale, e che, per avere da 1 ettaro una buona quantità di frumento, occorre dare da 150 a 300 chili di nitrato sodico misto per lo più a perfosfati.

Volendo ora esporre più minutamente l'influenza specifica che il nitrato sodico esercita nella coltivazione del grano, citeremo alcune delle esperienze elencate dal Bordiga nella ricordata memoria intorno alla *Concimazione del frumento*.

Da una bella pubblicazione della Federazione dei Consorzi agrari appare « come lo spargimento di nitrato di soda abbia una efficacia grandissima sulla produzione [del grano], e tanto maggiore quanto più essa è frazionata. L'azione del nitrato si traduce subito nell'aumento di diversi quintali di grano per ettaro e la pubblicazione citata ci offre al proposito interessanti e numerosi esempi ». (1)

« Dalle esperienze in terreno di medio impasto eseguite dal prof. Brizi a Torrevecchia Teatina (Chieti) su frumento saragolla » si ottennero i seguenti risultati:

KG. DI CONCIMI PER HA.		QL. DI PRODOTTO.	
NITRATO DI SODA	PERFOSFATO MINERALE	GRANELLA	PAGLIA
—	—	5,00	8.—
—	350	9,95	15.—
150	350	17,50	38.—

* « Il nitrato di soda, associato al superfosfato, determinò, rispetto a questo usato solo, un aumento di Ql. 8,45 di granella e di 23 di paglia, ossia di L. 231 di valore lordo, contro una spesa di non oltre L. 40 a 45.

In altra prova del prof. Munerati nella provincia di Rovigo l'uso del nitrato senza associazione di altri concimi, applicato nella dose di Ql. 1-2-3, diede il prodotto di Ql. di granella 12,20; 14,60 e 17,60, mentre senza concime se ne ebbero soli 10,40.

(1) Questi e gli altri tratti virgolati che seguono si devono ritenere presi, salvo avviso in contrario, dalla citata memoria del Bordiga (pagine 21 e 22).

Alla stazione agraria di Forlì, il prof. Pasqualini, colla concimazione di stallatico e perfosfato d'ossa, ebbe Hl. 24,90, mentre, aggiungendovi successivamente Ql. 1-2-3 di nitrato, ottenne Hl. 32,96; 35 e 36,40; le paglie poi passarono da Ql. 56,25 a 70,30; 75,25 e 79,25 ».

Altri ed importantissimi dati ci sono forniti dal Wagner, il celebre direttore della stazione agraria sperimentale di Darmstadt, alla cui autorità abbiamo ricorso più volte.

« Dalle nostre ricerche — egli afferma — risulta che 100 chilog. di nitrato di soda sono in grado di dar luogo ad un maggior prodotto di 300 chilog. di seme di frumento e della corrispondente quantità di paglia, mentre per l'avena abbiamo trovato una maggior produzione in seme di 400 chilog. — In ogni modo però una produzione di 300 chilogrammi di grano coll'impiego di 100 chilogrammi di nitrato di soda, è da ritenersi come un risultato economico assai soddisfacente.

« Ciò è stato anche confermato dalla pratica. Per esempio, da esperienze fatte sui campi, per ogni 100 chilogrammi di nitrato di soda si sono avuti i seguenti aumenti di prodotto:

308	chilog.	di	semi	di	frumento	(media	di	7	esperienze	di	Volker)
254	»	»	»	»	(»	di	5	»	di	Mäcker. (1)

« Passiamo ora all'impiego del nitrato sodico nella concimazione della barbabietola da zucchero.

« Secondo l'opera già citata del Bordiga, nella coltivazione della barbabietola in Italia si possono avere prodotti massimi eccezionali da 500 a 700 Ql. di radici per ettaro, e prodotti massimi ordinari da Ql. 500 a 550. È raccolto buono quello che oscilla fra i 350 ed i 400; discreto fra i 250-300; mediocre intorno ai 250. Per ottenere un prodotto di oltre 600 Ql. all'ettaro devono concorrere, insieme all'annata propizia ed a varii altri coefficienti, « una abbondante concimazione organica di letame o di sovesci, associata soprattutto ad una discreta somministrazione di perfosfato o di scorie

(1) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 25.

e di sali potassici, ed aiutata da larghe somministrazioni di nitrato in copertura. L'azione di tale sostanza è particolarmente rimarchevole in questo caso.... » (1)

Per dimostrare la grande efficacia del nitrato sodico anche sulla produzione delle barbabietole, il Bordiga cita poi due interessanti esperienze.

« Il prof. Pasqualini a Forlì con 150 Ql. letame, 8 perfosfato, 1,50 solfato potassico ed 1 nitrato di soda ottenne Ql. 562 di radici e 110 di foglie; mentre, aumentando la dose del nitrato fino ai 5 Ql., il raccolto fu di Ql. 712 e 145.

« Il prof. Zago a Piacenza, colla concimazione di 5 Ql. di perfosfato e con dosi crescenti di nitrato da 1 a 6 Ql., salì da 403 a 543 Ql. di radici per ettaro » (2).

E bene aggiungere che il prezzo medio della barbabietola da zucchero in Italia ed all'estero oscilla da L. 2 a L. 2,50 al quintale.

Quanto al prof. Wagner, egli, riferendosi naturalmente alla Germania, dichiara:

« Dalle nostre osservazioni risulta che 100 chilogrammi di nitrato di soda producono in media 6400 chilogrammi di barbabietole da zucchero.

« Ciò si è verificato anche nella pratica agraria, nella quale si sono raggiunti maggiori prodotti altrettanto elevati, come dimostrano i seguenti numeri:

per ogni 100 chilogrammi di nitrato di soda si ebbero:

5790	chil.	di barbabietole da zucchero	(esperienze di Drechsler)
5353	»	»	» (media di 3 esper. di Lawes e Gilbert)
6600	»	»	» (esperienze di Märcker)
7160	»	»	» (esperienze di Märcker)
8765	»	»	» (media di 4 ricerche di Heine con aggiunta di fosf.) » (3).

(1) BORDIGA. *Trattato etc.*, pag. 109.

(2) BORDIGA. *Loc. cit.*, pag. 110.

(3) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 35.

« La quantità normale di nitrato di soda da usarsi per le barbabietole da zucchero è di 4 quintali per ettaro.... In pratica vi sono dei casi nei quali la quantità di nitrato di soda può giungere a 5, 6 e persino 8 quintali per ettaro.

« Peraltro queste concimazioni così forti richiedono condizioni eccezionalmente favorevoli.... e grandissima attenzione ». (1)

Il *Wagner* inoltre insiste nel dimostrare che, per ottenere barbabietole ricche di zucchero, occorrono anche abbondanti somministrazioni di anidride fosforica prontamente assimilabile.

Per le altre piante non leguminose che non siano il frumento e la barbabietola da zucchero ci atterremo d'ora innanzi ai dati forniti dal *Wagner*, e fra essi citeremo unicamente quelli che si riferiscono ai vegetali di più larga diffusione e cioè: all'orzo, all'avena, alla segale (autunnale), alla patata ed alla barbabietola da foraggio.

Orzo — « Le nostre ricerche hanno stabilito che 100 chilogrammi di nitrato di soda sono in grado di aumentare almeno di 400 chilogrammi il prodotto in seme, più la corrispondente quantità di paglia. Anche nella pratica agraria si sono raggiunti simili risultati.

« Per esempio vennero prodotti:

447 Kg. di seme di orzo nelle ricerche di Volker (media di 7 esper.)

426 » » » nelle ricerche di Mäcker (media di 4 esper.).

per ogni 100 chilogrammi di nitrato di soda » (2). « In generale si raccomanda di non dare all'orzo più di 100 chilogrammi di nitrato di soda per ettaro alla semina » (3). Il *Wagner* poi aggiunge che, perchè il nitrato possa esercitare tutta la sua azione, il terreno deve essere riccamente fornito anche di anidride fosforica e di potassa.

Avena. — « Secondo nostre esperienze, 100 chilogrammi di nitrato di soda sono in grado di produrre in media un aumento

(1) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 37.

(2) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 27.

(3) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 28.

di prodotto di 400 chilogrammi di semi d'avena e la corrispondente quantità di paglia; ciò che è stato anche confermato dalla pratica agraria. Le ricerche, fatte sui campi dal Märcker, hanno dato, per esempio, che 100 chilogrammi di nitrato di soda hanno prodotto:

519	chilog.	di semi di avena	(media di 10 esperienze)
367	»	»	» (» » 9 »)

« Questi prodotti straordinariamente alti si raggiungono solo allorché il terreno sia provveduto di sufficiente quantità di anidride fosforica e potassa, e quando il nitrato di soda venga usato nel modo e nella qualità voluta » (1).

Segale autunnale. — « Ciò che si è detto per il frumento vale anche per la segale.

« ...Le quantità di maggior prodotto, ottenibili da 100 chilogrammi di nitrato di soda dato alla segale, sono le stesse che pel frumento » (2).

Patate. — Le patate « non abbisognano di una quantità elevata di azoto nitrico, come l'avena ed il frumento... » Peraltro « se l'azione del nitrato di soda risulta piena, il tornaconto del suo uso per la coltura delle patate è elevato. Ogni 100 chilogrammi di nitrato di soda si possono produrre, secondo i nostri dati, in cifra tonda 3600 chilogrammi di patate, e quand'anche in media le prove fatte sui campi, finora conosciute, non avessero raggiunto questo prodotto, vi sono però dei casi, per esempio una esperienza fatta da Oldenburg, nella quale si ebbero 3267 chilogrammi di maggior prodotto per ogni 100 chilogrammi di nitrato di soda.

« Anche noi avemmo, in alcune esperienze fatte in campagna nell'estate 1893, dei maggiori prodotti di 3720 e 3759 chilogrammi di pomi da terra, per ogni 100 chilogrammi di nitrato di soda.

« Naturalmente sarà necessario di somministrare anche delle ricche anticipazioni di fosfati e, se il terreno non è

(1) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 22-23.

(2) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 25-27.

ricco di potassa, sarà d'uopo fare anche una concimazione potassica » (1).

Barbabietole da foraggio — « Secondo nostre esperienze, per ogni 100 chilogrammi di nitrato di soda si possono ricavare in media non meno... di 5500 chilogrammi di barbabietole da foraggio.

« Ecco i risultati di alcune esperienze fatte in grande. Per ogni 100 chilogrammi di nitrato di soda si sono ottenuti:

5271	kg.	di barbabietole	(media di 9 esperienze di Lawes e Gilbert)
4056	»	»	(» 9 » » »)
6180	»	»	(» 9 » di Märcker con aggiunta di fosfati).

« In generale per le barbabietole da foraggio, le somministrazioni di nitrato di soda possono essere più abbondanti che per le barbabietole da zucchero » (2).

B)

Il prezzo del nitrato sodico ed i limiti della sua utilità.

Potrebbe sembrare che i numerosi dati che abbiamo così esposti ci permettessero di determinare senz'altro entro quali limiti di prezzo riuscisse conveniente l'impiego del nitrato sodico nelle diverse colture, ed oltre quali limiti cessasse di esserlo. Dato invero l'aumento di prodotto che il nitrato sodico determina nei varii casi; stabilita, sulla base del prezzo unitario di mercato, l'entrata netta in moneta che tale aumento di prodotto rappresenta per ogni vegetale; fissata, sulla base dei diversi prezzi unitarii imputati al nitrato sodico, la spesa di concimazione corrispondente alla predetta entrata monetaria; parrebbe che si potesse precisare immediatamente quali prezzi unitarii del nitrato sodico fossero economici, e quali no. Quando i prezzi unitari del nitrato giungessero ad un punto nel quale la spesa per la

(1) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 33-35.

(2) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 37-38.

concimazione assorbisse completamente l'entrata netta monetaria costituita dall'aumento del prodotto, ed al di sopra del quale l'entrata medesima si convertirebbe in una perdita, allora l'uso del nitrato sodico — almeno nelle quantità normali solite — diverrebbe nel primo caso indifferente, nel secondo addirittura anti-economico. Invece tutti i prezzi inferiori a tale punto sarebbero sempre convenienti, e tanto più quanto più al di sotto di esso.

Senonchè questo modo di considerare il fenomeno sarebbe troppo semplicista e condurrebbe quindi a risultati troppo lontani dalla realtà. Esso potrebbe adottarsi nel solo caso in cui il nitrato sodico fosse l'unico mezzo col quale fornire azoto alle piante che ne abbisognano.

Noi sappiamo invece che l'azoto può essere dato alle piante anche in altri modi: e cioè tanto col sistema dei sovesci e collo stallatico, quanto con concimi chimici propriamente detti.

Ora — lo abbiamo dimostrato da pag. 179 a pag. 208 della prima parte del presente studio — il concime chimico azotato che è più simile al nitrato sodico e che appunto per questo può, date certe condizioni, considerarsi come il suo surrogato più diretto, è il solfato ammonico.

L'economicità del prezzo del nitrato sodico viene così ad essere limitata dal prezzo di tutti gli altri concimi che contengono azoto, e soprattutto dal prezzo di quel particolare concime chimico che è il solfato ammonico. Mentre, se il nitrato di sodio fosse l'unico concime azotato che gli agricoltori conoscessero, sarebbe lecito affermare che il suo prezzo — dato il prezzo corrispondente dei vegetali alla cui coltivazione esso serve — si manterrebbe economico, per ipotesi, fino a L. 40 al quintale; (1) può darsi benissimo che, per effetto del prezzo degli altri concimi azotati e specialmente del

(1) Si badi che, d'ora innanzi, parlando di quintali di nitrato non ci riferiremo più, come nella prima parte del nostro lavoro, a quintali spagnoli, ma a quintali metrici.

solfato ammonico, il suo prezzo cessi di essere conveniente, poniamo, oltre le L. 35 al quintale, in quanto al disopra di tale livello diverrebbe più economico, in tutti, od almeno nella maggior parte dei casi, l'impiego del solfato ammonico, o di altre materie fertilizzanti consimili.

Nello stabilire dunque i limiti di economicità del prezzo del nitrato sodico, non basterà considerare da una parte l'entrata netta in moneta rappresentata dall'aumento di prodotto che il nitrato medesimo provoca, e dall'altra la spesa di concimazione che esso importa; ma bisognerà anche tener conto così dell'aumento di prodotto che determinano gli altri concimi azotati e soprattutto il solfato ammonico, come della spesa di concimazione che essi alla lor volta implicano. È solo per mezzo dei rapporti fra queste quantità correlative che potremo giungere a risultati sicuri.

Per avere una analisi compiuta sarebbe necessario fissare tali rapporti relativamente a ciascuno dei concimi azotati che finora si usano. Tuttavia, poichè l'impresa sarebbe troppo ampia, e poichè d'altronde il concime azotato più simile al nitrato di sodio è — come già dicemmo — il solfato ammonico, possiamo senza troppo danno restringere i nostri confronti a questi due ultimi.

Invero, siccome il nitrato di soda è il concime chimico azotato la cui azione sulle piante raggiunge la massima rapidità ed intensità — e ciò specialmente perchè contiene l'azoto nella forma che dalle piante è più rapidamente assimilabile — dire che il solfato ammonico è fra gli altri concimi azotati il più simigliante al nitrato di sodio, equivale a dire che è quello la cui azione risulta, dopo il nitrato di sodio, la più efficace. A meno dunque di non ammettere una differenza eccessiva nel prezzo di mercato delle due merci surrogabili(1) — e noi vedremo in seguito che, a parità di azoto contenuto, tale differenza è invece relativamente piccola —

(1) Surrogabili, sempre s'intende, nei limiti tracciati da pag. 198 a pag. 208 della parte prima del presente lavoro.

il solfato ammonico sarà, tra i vari concimi più o meno perfettamente concorrenti, quello che col suo prezzo stringerà più da vicino il nitrato sodico; quello, in altri termini, il cui prezzo servirà a stabilire il più basso limite di economicità del prezzo del nitrato sodico. Se non esistesse il solfato ammonico, gli altri concimi azotati permetterebbero al nitrato di sodio di riuscire economico anche a prezzi più alti. Date dunque le leggi della concorrenza fra surrogati, il confronto tra il nitrato di sodio ed il solfato ammonico appare più interessante che quello fra il nitrato medesimo ed ogni altro concime azotato, in quanto da esso dipende il limite inferiore di economicità del prezzo del nitrato di sodio; in una parola, il limite che il mercato fisserà realmente.

Anche per le indagini che seguono ci appoggeremo ai dati forniti dal Wagner, soprattutto nel suo studio: *Risposte a questioni intorno alla concimazione in base a nuove ricerche sperimentali. (Fascicolo 6°: Nitrato di soda o solfato ammonico 2)* (1)

Il Wagner purtroppo non riporta alcuna cifra dettagliata pel frumento: una delle piante nella concimazione delle quali, come sappiamo, il nitrato sodico è più usato. In compenso egli riproduce copiosissime esperienze relative alla coltivazione dell'orzo, dell'avena, della segala autunnale, delle patate, delle barbabietole da zucchero e delle barbabietole da foraggio.

« Calcoliamo — egli dice — quale sia il guadagno ottenibile dall'impiego del nitrato di soda, in confronto ad una somministrazione corrispondente di solfato ammonico. Per far ciò stabiliamo il valore in denaro del maggior prodotto ottenuto dalla concimazione azotata, sottraendo però da questo maggior prodotto il costo del concime azotato al prezzo del mercato, e la maggiore quantità occorsa di anidride fosforica e di potassa. La differenza darà il reddito netto.

(1) Traduzione italiana del Prof. Jacopo Ravà. Casale Monferato, 1905.

« Le cifre così ottenute non avranno, naturalmente, che un valore relativo, cioè di comparazione, non essendo possibile avere dei numeri assoluti, per la variabilità del valore venale dei prodotti e del prezzo dei concimi a seconda dei luoghi. I calcoli da me fatti non sono tali da presentare dei redditi esagerati, avendo tenuto, per ogni precauzione, il prezzo dei prodotti relativamente basso e quello dei concimi relativamente alto.

« Ecco i dati presi a base del calcolo:

1. Per 1 q.le di nitrato al 15,5 % di azoto L. 27,50
2. Per Kg. 77,5 di solfato ammonico corrispondenti per l'azoto a 100 di nitrato; Kg. 77,5 al 20 % (secondo i dati del Dr. Weitz) » 30 —
3. Per 1 Kg. di anidride fosforica di scorie, solubile nell'acido citrico. » 0,325
per 1 Kg. di potassa. » 0,25
4. Per 1 quintale di semi di orzo » 18,75
» » semi di avena » 16,25
» » semi di segale » 15 —
» » paglia di segale » 2,50
» » » di avena ed orzo » 1,87
» » patate » 2,87
» » barbabietole da foraggio (comprese le foglie) » 1,06
» » barbabietole da zucchero (comprese le foglie) » 2,25
5. Le quantità di anidride fosforica e di potassa sottratte dal suolo o dalla concimazione, e contenute nel maggior prodotto ottenuto sono le seguenti, calcolando la potassa una volta, cioè la quantità effettiva, e l'anidride fosforica una volta e mezzo:

ANIDRIDE FOSFORICA POTASSA

Per 1 q.le di barbabietole da foraggio	Kg. 0,15	Kg. 0,40
» 1 » barbabietole da zucchero.	» 0,15	» 0,25
» 1 » patate cogli steli corrispondenti. »	0,25	» 0,60
» 1 » semi colla paglia corrispondente. »	1,80	» 2,50 (1)

Prima di riprodurre le tabelle in cui il *Wagner* espone i risultati ottenuti, occorre premettere che tali risultati proven-

(1) WAGNER. *Risposte a questioni ecc.*, pag. 18-20.

gono da numerose esperienze di concimazione eseguite dall'autore nel territorio del granducato di Assia per una lunga serie di anni e nelle più svariate condizioni di clima, di terreno e di coltura. Dette esperienze furono ampiamente descritte in un rendiconto apparso nell'80° fascicolo dei « Lavori della Società di agricoltura germanica ». I numeri d'ordine della prima colonna in ciascuna delle tabelle che riprodurremo si riferiscono appunto alle serie delle esperienze medesime. Si noti inoltre che le esperienze di cui ci occupiamo vennero fatte prendendo sempre per base 1 ettaro di terreno. Finalmente in ogni tavola noi abbiamo segnate anche le medie delle quantità di nitrato somministrate per ogni genere di coltura: medie che il Wagner ha trascurate, ma che a noi interessano per le considerazioni che svolgeremo in seguito.

Ecco dunque le tavole del Wagner: (1)

WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 22-27.

Numero della serie delle esperienze	Nitrato di soda Quint.	MAGGIOR PRODOTTO				GUADAGNO OTTENUTO	
		colla concimazione di nitrato di soda		colla concimazione corrispondente di solfato ammonico		col nitrato di soda Lire	col solfato ammon. Lire
		PAGLIA Quint.	SEMI Quint.	PAGLIA Quint.	SEMI Quint.		
Orzo							
629	1,5	11,6	4,1	7,9	3,5	52,50	31,25
630 a	1,5	16,3	6,9	14,4	6,6	110,00	97,50
	1,5	13,3	6,4	12,6	5,4	96,25	73,75
665 a	2,0	6,8	3,3	9,9	4,9	13,25	45,00
614 c	2,0	7,6	9,7	0,6	4,7	130,00	23,75
634 b	2,0	14,3	13,8	7,4	10,3	213,75	135,00
	2,0	12,0	13,1	5,5	4,9	197,50	36,25
635 b	2,0	11,6	7,6	3,8	1,9	100,00	-20,00
	2,0	12,3	6,0	5,9	1,9	73,75	-15,00
636 b	2,0	17,4	19,0	12,3	12,7	311,25	186,25
	2,0	22,2	14,7	15,2	12,3	245,00	183,75
631 c	2,0	17,4	6,6	9,1	2,7	93,75	5,00
	2,0	11,9	2,9	8,3	1,6	18,75	-16,25
747 a	2,0	8,8	6,4	6,7	6,3	73,75	62,50
	2,0	6,3	6,5	6,6	6,3	71,25	62,50
772 a	2,0	10,3	9,0	4,9	5,2	122,50	40,00
	2,0	8,3	7,6	6,5	6,0	93,75	57,50
	2,0	12,9	10,7	5,6	5,8	156,25	52,50
Medie	1,91					121,25	57,50
Avena							
631 a	3,0	7,2	8,9	6,8	6,8	65,00	25,00
	3,0	5,7	8,0	6,6	4,8	48,75	-5,00
632 a	3,0	19,9	17,2	13,5	14,3	213,75	150,00
	3,0	11,8	8,5	13,8	7,5	67,50	48,75
639 a	3,0	12,3	7,2	11,0	7,5	48,75	43,75
662 a	2,0	3,3	3,6	3,6	2,8	5,00	-11,25
695 a	2,0	13,0	10,8	5,9	6,3	131,35	46,25
	3,0	12,8	11,0	8,7	9,9	107,50	75,00
	4,0	13,2	11,8	11,3	9,9	92,50	50,00
667 c	3,0	16,0	6,6	10,5	5,3	46,25	10,00
	3,0	22,0	7,6	14,1	6,8	72,50	38,75
Medie	2,90					81,25	42,50

Numero della serie delle esperienze	MAGGIOR PRODOTTO						GUADAGNO OTTENUTO	
	Nitrato di soda Quint.	colla concimazione di nitrato di soda		colla concimazione corrispondente di solfato ammonico		col nitrato di soda Lire	col solfato ammon. Lire	
		PAGLIA Quint.	SEMI Quint.	PAGLIA Quint.	SEMI Quint.			
Segala d'autunno								
610 b	3,0	13,9	12,6	22,1	9,0	126,25	88,75	
627	2,0	-3,6	10,3	-10,5	4,5	77,50	-23,75	
	2,0	13,5	11,3	-0,9	3,7	135,00	-11,25	
628 a	2,0	10,5	2,4	15,4	3,8	3,75	31,25	
	2,0	14,8	3,6	15,9	4,0	31,25	35,00	
630 b	2,0	18,4	10,5	7,7	6,5	136,25	48,75	
	2,0	18,7	9,8	8,1	4,1	127,50	16,25	
637 b	3,0	18,2	6,1	12,2	3,3	47,50	-13,75	
638 b	3,0	29,1	14,1	16,0	9,2	185,00	76,25	
	3,0	29,2	14,4	15,6	9,1	188,75	75,00	
667 b	3,0	17,2	9,8	13,4	7,6	96,25	48,75	
	3,0	20,3	13,4	17,4	6,6	152,50	45,00	
712 a	3,0	17,5	10,0	4,6	5,7	98,75	—	
	3,0	19,7	14,0	4,9	10,5	160,00	67,50	
	3,0	14,5	10,3	6,5	7,3	96,25	27,50	
	3,0	14,0	9,8	8,2	5,3	87,50	3,75	
636 c	2,0	14,1	7,3	11,9	5,7	81,25	48,75	
	2,0	13,6	8,4	12,9	5,9	95,00	53,75	
704 b	2,0	7,2	4,8	13,6	8,0	28,75	83,75	
	4,0	17,6	11,5	17,6	10,5	92,50	68,75	
	4,0	10,9	7,9	17,1	9,7	26,25	56,25	
709 b	2,0	17,9	11,1	20,8	9,8	142,50	127,50	
730 a	3,0	14,9	5,4	5,9	5,1	28,75	-5,00	
	3,0	12,9	5,1	10,8	5,9	20,00	18,75	
733 a	3,0	24,4	14,2	23,5	12,3	173,25	138,75	
	3,0	24,6	14,3	22,9	12,3	176,25	136,25	
734 a	3,0	26,1	19,2	23,9	10,6	247,50	116,25	
	3,0	26,8	16,8	25,2	14,3	216,25	170,00	
758 a	1,0	7,8	3,8	6,7	2,3	45,00	18,75	
	2,0	13,4	7,7	10,2	5,5	85,00	41,25	
	2,0	12,2	7,1	11,9	5,8	73,75	50,00	
	2,0	11,9	7,0	9,5	6,8	71,25	57,50	
	2,0	2,8	6,5	3,8	5,5	41,25	25,00	
	3,0	14,6	8,5	12,7	8,1	71,25	53,75	
	3,0	17,1	10,0	18,0	10,5	98,75	100,00	
	3,0	13,5	8,9	12,0	9,9	73,75	76,25	
Medie	2,61					101,25	53,57	

Numero della serie delle esperienze	Nitrato di soda Quint.	MAGGIOR PRODOTTO				GUADAGNO OTTENUTO	
		colla concimazione di nitrato di soda		colla concimazione corrispondente di solfato ammonico		col nitrato di soda	col solfato ammon.
		STELI	TUBERI	STELI	TUBERI	Lire	Lire
		Quint.	Quint.	Quint.	Quint.		

Patate

637 a	2,0		28		35	18,75	32,50
	2,0		37		51	42,50	75,00
638 a	2,0		44		36	61,25	35,00
	2,0		99		19	206,25	-10,00
704 a	2,0		78		66	151,25	115,00
	4,0		132		106	238,75	160,00
	4,0		120		112	183,75	176,25
522 q	4,0		58		69	43,75	62,50
523 g	4,0		61		33	51,25	-32,50
632 c	4,0		44		34	6,25	-30,00
	4,0		38		36	-10,00	-25,00
	4,0		51		40	25,00	-13,75
	4,0		53		49	30,00	10,00
Medie	3,23					81,25	42,50

Barbabietole da zucchero

		FOLLIE	RADICI	FOLLIE	RADICI		
635 a	3,0	15	70	-5	-38	58,75	-171,25
	3,0	18	82	6	5	82,50	-80,00
636 a	3,0	33	43	28	43	3,75	-3,75
	3,0	61	87	43	79	92,50	68,75
630 c	4,0	33	108	17	48	107,50	-23,25
	4,0	25	98	6	24	87,50	-71,25
	4,0	37	123	15	66	137,50	12,50
	4,0	33	123	7	50	137,50	-18,75
763 a	1,5	13	67	-24	58	93,75	71,25
	3,0	24	105	23	94	128,75	98,75
	3,0	51	92	59	72	102,50	55,00
	3,0	53	78	33	46	75,00	2,50
	4,0	95	81	79	61	52,50	2,50
Medie	3,26					88,75	5,00

Numero della serie delle esperienze	Nitrato di soda Quint.	MAGGIOR PRODOTTO				GUADAGNO OTTENUTO	
		colla concimazione di nitrato di soda		colla concimazione corrispondente di solfato ammonico		col nitrato di soda	col solfato ammon.
		Foglie Quint.	Radici Quint.	Foglie Quint.	Radici Quint.	Lire	Lire
Barbabietole da foraggio							
634 a	4,5	11,0	153	3,0	27	16,25	-110,00
	4,5	6,0	164	4,0	29	26,25	-108,75
665 a	6,0	18,0	133	8,0	37	-43,75	-146,25
666 a	6,0	22,0	191	17,0	30	10,00	-152,50
667 a	4,5	6,0	151	3,0	85	13,75	-57,50
	4,5	18,0	215	8,0	103	72,50	-41,25
631 b	4,5	25,5	237	14,5	111	92,50	-33,75
	4,5	16,0	190	15,5	137	50,00	-10,00
709 a	4,0	18,0	183	16,0	122	57,50	-8,75
695 b	2,0	9,0	117	8,0	77	52,50	10,00
	4,0	15,0	193	19,0	123	66,25	-7,50
	6,0	22,0	286	26,0	215	96,25	16,25
766 a	4,0	25,0	122	18,0	64	1,25	-61,25
	6,0	32,0	190	31,0	126	8,75	-65,00
767 a	2,0	-3,0	81	-10,0	17	18,75	-45,00
	4,0	19,0	125	8,0	79	3,75	-47,50
	4,0	13,0	115	6,0	98	-5,00	-30,00
	6,0	25,0	141	7,0	125	36,25	-66,25
	4,0	9,0	120	-7,0	88	—	-40,00
773 a	4,0	27,0	283	17,0	144	148,75	11,25
	4,0	29,0	254	11,0	182	122,50	46,25
784 a	2,0	18,0	152	11,0	130	83,75	58,75
	4,0	24,0	203	18,0	138	75,00	6,25
	4,0	34,0	231	30,0	196	101,25	58,75
786 a	2,0	13,0	124	9,0	118	58,75	47,50
	4,0	0,0	166	-18,0	111	41,25	-18,75
	4,0	1,0	223	13,0	127	93,75	-3,75
787 a	4,0	35,0	141	26,0	98	18,75	-30,00
Medie	4,10					45,00	-30,00

In media adunque per 1 ettaro di terreno si ebbero questi risultati finali:

	ADOPTANDO NITRATO DI SODA	ADOPTANDO SOLFATO AMMONICO
Coll'orzo	L. 121,25 di guadagno	L. 57,50 di guadagno
Coll'avena	» 81,25 »	» 42,50 »
Colla segala	» 101,25 »	» 53,75 »
Colle patate	» 81,25 »	» 42,50 »
Colle barbabietole da zucchero	» 88,75 »	» 5,00 di perdita
Colle barbabietole da foraggio	» 45,00 »	» 30,00 »

Possiamo perciò concludere che il nitrato di sodio — al prezzo relativo a quantità eguali di azoto — presenta sul solfato ammonico una grande superiorità di risultati economici.

Nella coltivazione dell'orzo, dell'avena, della segala, della patata, il nitrato sodico assicura guadagni netti assoluti che sono maggiori di quelli che si possono ricavare col solfato ammonico, rispettivamente per L. 63,75; 38,75; 47,50 e 38,75. Nella coltivazione poi delle barbabietole (così da zucchero come da foraggio) il nitrato di sodio assicura notevoli guadagni, mentre il solfato ammonico non dà luogo che ad una perdita: perdita che dipende evidentemente dal fatto che l'aumento del valore del prodotto è minore della spesa di concimazione corrispondente.

Si noti ancora che il Wagner esprime i guadagni netti che si fanno coi due concimi, non in cifre percentuali — relative cioè alla diversa spesa che i concimi stessi importano — ma in cifre assolute. È però facile comprendere che la inferiorità del solfato ammonico risulterebbe ancor maggiore, qualora venisse espressa in cifre percentuali. Infatti, a parità di azoto, il solfato ammonico costa più del nitrato, e rappresenta quindi una spesa assoluta maggiore. Cosicché, esprimendo con cento il capitale impiegato nella concimazione e con un tanto per cento il reddito del capitale medesimo (reddito rappresentato appunto dal maggior prodotto corrispondente)

la circostanza che il prodotto ottenibile col solfato ammonico è minore verrebbe a sommarsi con quella che la spesa è più elevata; e però l'inferiorità del solfato stesso relativamente al nitrato sodico ne risulterebbe ancor maggiore.

Si osservi finalmente che — secondo emerge da tutto lo spirito delle ricerche del Wagner — l'accertamento della superiorità economica del nitrato sodico si riferisce sempre a quella quantità media di tale concime che corrisponde alla media dei maggiori guadagni da esso assicurati: quantità che noi abbiamo introdotta ed espressa nelle tavole come media delle quantità di nitrato impiegate nelle varie esperienze per le singole speci di coltivazioni. Così, ad esempio, la maggiore convenienza economica del nitrato nella concimazione dell'orzo è relativa alla quantità media del nitrato stesso in quintali 1,91, appunto perchè tale è la quantità cui fa riscontro il maggior guadagno ottenibile dal medesimo concime (L. 121,25), in confronto col minor guadagno consentito dal solfato ammonico (L. 57,50).

Naturalmente a quest'ultimo guadagno starà alla sua volta di fronte una quantità media determinata di solfato ammonico: quantità che dovrà essere corrispondente, a parità d'azoto, a quella già stabilita per il nitrato sodico. Vedremo più oltre quali siano, almeno per alcune coltivazioni, le quantità medie di solfato ammonico correlative ai guadagni medi segnati dal Wagner come raggiungibili collo stesso concime.

Ciò premesso, i dati del Wagner ci consentono di trarre alcune altre importanti conclusioni.

Abbiamo già notato che i calcoli del nostro autore si basano su prezzi i quali, mentre sono relativamente bassi per i prodotti ottenuti colla concimazione, sono invece assai alti per i concimi corrispondenti. Più precisamente il prezzo pagato dal consumatore per un quintale di nitrato sodico al 15,5% di azoto è stato assunto a L. 27,50.

Ora è questo il prezzo medio al quale i consumatori europei devono comprare il nitrato sodico, dopo la costituzione dell'ultimo sindacato fra i produttori; per effetto, cioè, se-

condo abbiamo visto nella prima parte del presente studio, dell'accordo che si formò il 24 ottobre 1900, e che cominciò ad aver vigore, almeno parzialmente, dal 1° gennaio 1901.

Lo stesso Wagner in una sua conferenza molto posteriore al 1901, riconosce che il prezzo di L. 27,50 da lui ammesso rappresenta il prezzo del mercato in seguito ai nuovi rincari: rincari che, come abbiamo accennato, devono appunto la loro origine all'ultimo sindacato fra gli industriali del Cile. « A noi — egli dice ponendosi nei panni degli agricoltori che lo ascoltano — a noi più che il ricavo lordo, preme il netto. A noi, più che il maggior prodotto dovuto all'impiego dei concimi chimici, preme di sapere, applicando i valori di mercato, quale sia il ricavo netto! Vogliamo sapere in una parola quale è il costo del maggior prodotto.... *Il nitrato di soda è rincarato di prezzo. Dobbiamo pagarlo L. 27,50 per quintale.* Sarebbe quindi opportuno sapere questo: Si può usare con vantaggio il nitrato di soda malgrado il suo alto prezzo? » (1).

Se dunque al prezzo di L. 27,50 al quintale — prezzo che corrisponde al regime di sindacato da parte dei produttori — il nitrato sodico presenta ancora — come abbiamo visto più sopra — una così grande superiorità economica; in altri termini, dà luogo per le stesse coltivazioni a redditi netti tanto maggiori di quelli che si possono ottenere col solfato ammonico, il quale è pure il suo più diretto e più temibile concorrente; a maggior ragione si dovrà concludere che il suo impiego risulterà produttivo, più produttivo che quello di ogni altro concime chimico azotato, ad un prezzo inferiore alle L. 27,50 per quintale.

Cerchiamo ora — in base alle vicende del mercato durante il periodo di tempo cui si riferisce il nostro studio — quale sia stato il prezzo più basso realmente fatto dal nitrato sodico.

Prendiamo i prezzi medi annuali in Europa — che, come sappiamo, sono quelli che più interessano i consumatori — e fra essi, per ragioni intuitive, i soli prezzi fatti dei carichi in arrivo. Dalla tavola VIII dell'Appendice al Volume I risulta

(1) WAGNER. *Concimazione azotata e ricavo netto etc.* —

che fra il 1889 ed il 1903 — gli unici anni nei quali possediamo dati sicuri — il prezzo medio annuale più basso si ebbe nel 1898 (il primo anno dell'ultimo periodo di libertà) e fu di scellini 7, 4 ³/₁₀. Rammentando che il prezzo della nostra tavola è per quintale spagnolo, e trasformandolo quindi in prezzo per quintale metrico; tenendo conto che il prezzo assunto dal Wagner è quello pagato effettivamente dal consumatore e perciò deve rappresentare — per le ulteriori spese di trasporto e per i guadagni degli intermediarii minori — una elevazione sui prezzi dei grandi mercati registrati dalla nostra tavola; calcolando dunque che L. 27,50 al quintale metrico e nelle mani del consumatore europeo corrispondano approssimativamente a scellini 8,6 per quintale spagnolo e sopra i grandi mercati di Europa; si ha che, fatte le dovute proporzioni, il prezzo minimo reale di scellini 7,4 per quintale spagnolo e sui mercati principali d'Europa viene a corrispondere a circa L. 23,66 per quintale metrico e nelle mani del consumatore europeo.

Possiamo dunque concludere che il nitrato sodico dimostra e conserva una grande superiorità sul solfato ammonico e quindi sopra anche ogni altro concime azotato, a partire dal prezzo di L. 23,66 per quintale metrico — che è il prezzo annuale minimo realmente verificatosi durante il periodo di tempo cui si riferisce il nostro studio — ed a giungere sino al prezzo di L. 27,50. In altri termini, l'impiego del nitrato di sodio si mantiene conveniente almeno per qualunque prezzo fra i limiti reali di L. 23,66 e di L. 27,50 al quintale metrico.

Naturalmente, il limite di L. 23,66 non è un limite inferiore se non dal punto di vista storico: nel senso, cioè, che le vicende effettive del mercato non ci danno, in tutto il periodo di tempo di cui ci occupiamo, un prezzo annuale più basso. Ma è intuitivo che si fosse dato un prezzo anche minore, o se in futuro si desse, l'impiego del nitrato sodico — già conveniente a L. 23,66 al quintale — a maggior ragione lo sarebbe rimasto, o lo rimarrebbe, in condizioni di prezzo ancor più favorevoli. In rapporto dunque alla economicità dell'uso del nitrato sodico, il limite di L. 23,66 al quin-

tale non è affatto un limite inferiore: in quanto l'uso stesso risulterebbe tanto più economico ad ogni prezzo minore.

Passiamo ora al limite di L. 27,50.

È desso, alla sua volta, un limite superiore?

Non lo è, intanto, dal punto di vista storico. Sebbene esso rappresenti il prezzo medio normale che corrisponde all'ultimo regime di sindacato sorto nella nostra industria; sebbene, più in generale, esso coincida col prezzo tipico che sembra più conveniente alla politica di qualunque sindacato, almeno nelle condizioni in cui l'industria si è trovata durante il periodo di tempo cui le nostre osservazioni si riferiscono; tuttavia — e sia pure per circostanze contrarie alla volontà del sindacato — si sono avuti effettivamente prezzi medi annuali ad esso superiori. Dalla tavola VIII dell'Appendice al Volume I risulta infatti che sui grandi mercati d'Europa e per carichi in arrivo i prezzi annuali massimi per quintale spagnuolo sono stati di scellini 9,1 nel 1902 e di scellini 9,1 $\frac{1}{2}$ nel 1891.

Ora, adoperando i criteri e stabilendo i rapporti di cui ci siamo valse più sopra per una analoga riduzione, il prezzo di scellini 9,1 al quintale spagnuolo e sui grandi mercati nel Continente viene a corrispondere al prezzo di circa L. 29,09 per quintale metrico e nelle mani del consumatore. Ecco dunque che sul mercato si sono verificati prezzi reali notevolmente più alti che quello di L. 27,50.

Ma il prezzo di L. 27,50 non è un limite superiore neppure sotto l'aspetto economico. Infatti l'impiego del nitrato sodico può riuscire più conveniente di quello del solfato ammonico e di ogni altro concime azotato anche ad un prezzo superiore a quello di L. 27,50.

Lo stesso Wagner lo riconosce implicitamente. Nella conferenza sopra citata, dopo aver esposti i risultati raggiungibili col nitrato sodico sulla base del predetto prezzo di L. 27,50, egli così conclude: « Per conseguenza, anche con i prezzi relativamente alti che oggi si fanno dell'unità di azoto [nitrico, s'intende], l'impiego del nitrato di soda è ancora molto remunerativo ». (1) Evidentemente, l'affermazione

(1) WAGNER. *Loc. cit.*, pag. 30.

che l'uso del nitrato sodico è « *ancora molto remunerativo* » non avrebbe significato, se non alludesse al fatto che l'uso medesimo conserva un margine di economicità anche al di sopra del prezzo di L. 27,50 al quintale: in altri termini, che il nitrato sodico risulta conveniente anche ad un prezzo superiore a L. 27,50.

È possibile ora stabilire quale sia il prezzo che costituisce veramente, dal punto di vista economico, il limite superiore; il limite cioè, oltre il quale l'impiego del nitrato sodico cessa, in modo assoluto, dal riuscire conveniente?

Noi crediamo che le stesse cifre del Wagner, contenute nelle tavole che abbiamo riprodotte più sopra, diano il modo di giungere in proposito a qualche conclusione, sia pure soltanto di carattere teorico.

Cominciamo dai dati che riguardano la coltivazione dell'orzo (1). Il guadagno medio ottenuto è stato col nitrato di soda di L. 121,25, e col solfato ammonico di L. 57,50. La quantità media di nitrato sodico impiegata ha ammontato a quint. 1,91 (= Kg. 191). Circa al solfato ammonico, il Wagner non ci dice quale quantità se ne sia adoperata. Tuttavia, ammettendo — come egli fa — che a 100 Kg. di nitrato corrispondano per l'azoto Kg. 77,5 di solfato ammonico, si può ragionevolmente supporre che al consumo di Kg. 191 del primo concime corrisponda un consumo del secondo in Kg. 148,02 (2). È dato, sempre secondo le premesse medesime del Wagner che 100 Kg. di nitrato sodico abbiano il prezzo di L. 27,50, e 77,5 Kg. di solfato ammonico il prezzo di L. 30, si avrà che Kg. 191 di nitrato costeranno L. 52,52, e Kg. 148,02 di solfato L. 57,27.

Dunque nella concimazione dell'orzo con una spesa di L. 52,52 in nitrato sodico si ottiene un guadagno di L. 121,25, e con una spesa di L. 57,27 in solfato ammonico si ottiene un guadagno di L. 57,50.

(1) Si veda la tavola a pag. 64.

(2) $\text{Kg. } 100 : \text{Kg. } 77,5 = \text{Kg. } 191 : x$. Donde : $x = \text{Kg. } 148,02$.

Ci si può quindi porre il seguente problema: Quale sarebbe il maggior prezzo cui si dovrebbe pagare il nitrato sodico per avere lo stesso guadagno che col solfato ammonico? Al che la risposta è facile. Facendo la necessaria proporzione, (1) si ricava che Kg. 191 di nitrato sodico potrebbero costare L. 120,76. Il massimo prezzo di un quintale di nitrato potrebbe perciò essere di L. 63.

Il prezzo di L. 63 sarebbe così il prezzo al quale, per l'eguaglianza dei risultati, diverrebbe indifferente la concimazione col nitrato di sodio o col solfato ammonico: il prezzo, in altri termini, al di sopra del quale l'impiego del nitrato, perdendo ogni superiorità sul suo concorrente più diretto, e diventando anzi ad esso inferiore, dovrebbe venire, almeno nella coltivazione dell'orzo, abbandonato e sostituito definitivamente coll'utilizzazione del suo rivale. Il prezzo di L. 63 rappresenterebbe insomma veramente il limite superiore della economicità del nitrato sodico, almeno per il genere di coltura di cui ci stiamo occupando.

Ci siamo indugiati in molti dettagli per dimostrare i criteri che ci hanno guidati nel tentativo di stabilire in un caso particolare il limite superiore della convenienza economica del nitrato. Naturalmente, collo stesso procedimento si può, *mutatis mutandis*, cercar di fissare il limite superiore anche per le altre coltivazioni di cui il Wagner ci ha forniti i dati. Esporremo qui senz'altro i risultati a cui siamo giunti in rapporto alla concimazione dell'avena, della segala e delle patate; ripetendo anche, per maggiore comodità di confronto, quelli già esposti circa l'orzo. Abbiamo trascurati i soli casi della barbabietola da zucchero e da foraggio perchè, dando in essi l'uso del solfato ammonico non un guadagno, ma una perdita, le proporzioni analoghe a quella che abbiamo esemplificata pel caso dell'orzo risulterebbero di tre termini positivi e di uno negativo (quest'ultimo rappresentato dalla detta perdita), e perciò non avrebbero più alcun preciso significato.

Ecco dunque la tavola che possiamo presentare:

(1) $L. 57,50 : L. 57,27 = L. 121,25 : x$. Donde $x = L. 120,76$.

PREZZO CHE DOVEREBBE AVERE IL NITRATO SODICO									
QUANTITÀ MEDIA DEL NITRATO SODICO		PREZZO REALE CORRISPONDENTE		QUANTITÀ MEDIA CORRISPONDENTE		PREZZO REALE CORRISPONDENTE		QUADAGNO MEDIO COL NITRATO SODICO	
DEL SOLFATO AMMONICO		DEL SOLFATO AMMONICO		COL SOLFATO AMMONICO		COL SOLFATO AMMONICO		LO STESSO GUADAGNO MEDIO DEL SOLFATO AMMONICO	
LIBRE		LIBRE		LIBRE		LIBRE		LIBRE	
IN TOTALE		AL QUINT.		IN TOTALE		AL QUINT.		IN TOTALE	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.	
AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.		AL QUINT.			

Come si vede, il prezzo di indifferenza del nitrato di sodio, il prezzo insomma al quale il nitrato di sodio viene a perdere ogni superiorità economica sul solfato ammonico, varia da un minimo di L. 56 al quintale per la concimazione della segala ad un massimo di L. 63 per la concimazione dell'orzo. Non dunque il prezzo di L. 27,50, ma il prezzo fra L. 56 e L. 63 — a seconda delle culture (1) — rappresenta veramente quello al quale l'impiego del nitrato sodico diventa indifferente, quello al disopra del quale l'impiego stesso diventa anti-economico. In altri termini, il prezzo che costituisce effettivamente il limite superiore nella successione di tutti i prezzi del nitrato sodico economicamente convenienti, non è il prezzo ancor troppo basso di L. 27,50, ma il prezzo ben altrimenti elevato da L. 56 a L. 63.

Si badi però che il massimo che abbiamo così trovato è un massimo puramente teorico. In pratica il consumo del nitrato sodico subirebbe una fortissima riduzione, e forse cesserebbe completamente, ben prima che il suo prezzo giungesse a tale altezza.

Ciò per parecchie ragioni.

Anzitutto il massimo fra L. 56 e L. 63 è relativo alle poche culture sulle quali ci siamo basati. Per altre culture la differenza iniziale di reddito tra il nitrato sodico ed il solfato ammonico potrebbe essere, ed è di fatto, molto minore. Il prezzo di indifferenza del primo coincide dunque per esse con una cifra molto inferiore.

Ancora. Se il nitrato sodico è il concime chimico azotato di massima efficacia, esistono però oltre al solfato ammonico — anch'esso un concime chimico propriamente detto — altri mezzi per fornire l'azoto al terreno: mezzi ai quali abbiamo già accennato al principio del presente paragrafo, e che sono

(1) Parliamo infatti di un prezzo fra L. 56 e L. 63 in rapporto alla sola coltura dell'orzo, dell'avena, della segala e delle patate. Se avessimo tenuto conto anche di altre coltivazioni, avremmo ottenuti probabilmente altri e diversi prezzi, e quindi anche con tutta probabilità, minimi e massimi diversi da quelli di cui ora ci occupiamo.

lo stallatico, ed il sovescio colle leguminose. Ora v'è certo che, prima che il prezzo del nitrato salisse ai massimi che abbiamo indicati, anche il consumo di siffatti mezzi acquisterebbe uno sviluppo tale, per cui l'uso del nitrato sodico subirebbe una contrazione gravissima. Il suo impiego potrebbe tutt'al più continuare in via puramente sussidiaria.

Infine va ricordato che tutte le cifre del Wagner e quindi anche le nostre deduzioni, si riferiscono a prodotti per unità di superficie, che sono molto elevati. Ora, finchè si tratti di coltivatori che ottengono prodotti tanto alti, si può comprendere che il largo guadagno che così realizzano lasci loro un margine per rialzi anche molto forti nel prezzo del concime.

Ma per quei coltivatori che non sanno o non possono, allo stato in cui si trovano i loro terreni, ricavare prodotti unitarii altrettanto elevati, un rialzo molto minore del prezzo del concime sarebbe sufficiente ad assorbire completamente il guadagno che col concime stesso farebbero. Ora i coltivatori che non ottengono prodotti unitarii molto elevati sono anche oggi la enorme maggioranza in quasi tutte le nazioni.

Per queste, e per altre ragioni, si deve dunque intendere che i massimi di L. 56 a L. 63 cui siamo giunti, non rappresentano che un dato puramente teorico. Essi stanno semplicemente a dimostrare — e questo è indubitato — che l'impiego del nitrato sodico può essere conveniente anche ad un prezzo superiore a L. 27 al quintale. In pratica — è bene ripeterlo — il consumo del nitrato stesso subirebbe una diminuzione gravissima, e forse cesserebbe completamente, assai prima che il suo prezzo avesse raggiunto i limiti superiori da noi indicati.

Queste restrizioni sono del resto confermate dalla esperienza.

Nella prima parte del presente studio abbiamo constatato che il consumo del nitrato sodico, mentre continua a svilupparsi anche ad un prezzo medio annuo superiore a scellini $7, 4 \frac{3}{16}$ al quintale spagnolo e sui grandi mercati (superiore cioè a circa L. 23,66 per quintale metrico e nelle mani dell'agricoltore), cessa di aumentare ulteriormente, ed anzi su-

bisce una notevole diminuzione, allorchè il prezzo medio annuo oltrepassa i scellini 9,1 al quintale spagnuolo e sui grandi mercati (cioè circa L. 29,09 al quintale metrico e nelle mani dell'agricoltore).

Il fatto dunque dimostra che il nitrato sodico, mentre è *in tutti i casi* (1) più conveniente per un prezzo eguale, o, entro certi limiti, superiore a L. 23,66, lo diventa in un numero di casi minore, se nel suo progressivo elevarsi il prezzo raggiunga le L. 29,09.

Naturalmente, se il prezzo supererà le L. 29,09, la convenienza del nitrato sodico si ridurrà con tutta probabilità ad un numero di casi ancor minore; ed il numero dei casi favorevoli andrà tanto più diminuendo, quanto più il prezzo continuerà a salire. Il prezzo giungerà così ad un punto nel quale l'impiego del nitrato non sarà più conveniente in alcun caso; e tale punto, per le ragioni sopra esposte, sarà certamente inferiore — e di gran lunga — al limite teorico di L. 56 a L. 63.

Riesce poi opportuno rilevare che — poggiando i nostri computi sulle cifre che abbiamo riportate più sopra dal Wagner — i prezzi limiti che abbiamo ora trovato pel nitrato sodico corrispondono sempre alle stesse quantità medie del concime cui già si riferiva il Wagner quando dimostrava la superiorità del nitrato sodico sulla base del prezzo di L. 27,50 al quintale: e cioè a quint. 1,91 nella coltivazione dell'orzo, a quint. 2,90 nella coltivazione dell'avena, a quint. 2,61 nella coltivazione della segala, a quint. 3,23 nella coltivazione delle patate. Quando perciò diciamo che il limite superiore nella successione dei prezzi pei quali il nitrato sodico risulta più

(1) L'espressione: *in tutti i casi* non deve essere presa alla sua volta letteralmente. Essa vuol significare solo: *in tutti quei casi* in cui è lecito pensare ad un confronto tra il nitrato di sodio ed il solfato ammonico. Infatti, come abbiamo osservato a pag. 202 e a pag. 205 della parte I. si danno condizioni nelle quali la surrogabilità dell'un concime coll'altro non è assolutamente possibile. Queste condizioni dunque rappresentano altrettanti casi non compresi fra quelli di cui ci occupiamo più sopra.

conveniente del solfato ammonico non è il prezzo di L. 27,50 ma un prezzo fra L. 56 a L. 63 comprese, intendiamo dire che fino a tali ultimi prezzi esso si conserva superiore al solfato ammonico (1) per le stesse quantità per cui tanto più lo è al prezzo di L. 27,50.

Abbiamo asservato più sopra che tutti i computi ed i confronti che siamo venuti ripetendo dal Wagner, o che abbiamo dedotti dalle cifre del Wagner stesso, hanno per base iniziale un dato prezzo così dei due concimi come dei prodotti che con essi si ottengono.

Naturalmente, se i detti prezzi variassero, anche i risultati a cui siamo giunti dovrebbero variare.

Cominciamo col supporre costanti i prezzi-base dei due concimi: e cioè i prezzi di L. 27,50 al quintale per il nitrato sodico e di L. 30 ogni Kg. 77,5 per il solfato ammonico.

Possiamo allora supporre che — rimanendo, ben inteso, inalterata la loro quantità — varii il prezzo dei prodotti che rispettivamente si ricavano coi due concimi. La variazione potrà avvenire nel senso dell'aumento, o nel senso della diminuzione.

Nel primo caso, i guadagni netti che si otterranno dai due concimi diverranno maggiori, ma la superiorità economica del nitrato di sodio sul solfato ammonico si accrescerà in proporzione minore. Invero, siccome il solfato ammonico costa a parità di azoto più del nitrato, il guadagno netto che se ne ricava si ottiene sottraendo da un prodotto lordo minore una spesa maggiore. Ora se questo prodotto lordo minore si accresce in seguito ad un aumento dei prezzi, la diminuzione che esso deve subire per effetto di una maggior spesa rimasta inalterata diventa proporzionalmente

(1) Naturalmente per il solfato ammonico dovremo considerare quelle quantità che corrispondono, a parità di azoto, alle quantità correlative del nitrato. Secondo dimostra la tavola a pag. 71, esse sono: nella concimazione dell'orzo quint. 1,48; nella concimazione della avena quint. 2,24; nella concimazione della segala quint. 2,02; nella concimazione della patata quint. 2,49.

minore, e quindi il guadagno netto corrispondente crescerà in proporzione maggiore del guadagno netto dato dal nitrato sodico. (1)

Se invece il prezzo dei prodotti diminuisse, si potrebbe dimostrare con un procedimento analogo che il guadagno netto diverrebbe proporzionalmente minore col solfato ammonico che non col nitrato sodico, e che, di conseguenza, la superiorità economica del secondo sul primo relativamente aumenterebbe.

Supponiamo ora che si modifichi non più il prezzo dei prodotti che si ricavano coi due concimi, ma il prezzo di questi ultimi.

Potranno darsi due casi: o che i prezzi dei due concimi varino nelle medesime proporzioni (e sarà naturalmente il caso più raro), o che varino in proporzioni diverse.

Cominciamo dalla prima ipotesi.

La variazione dei prezzi potrà verificarsi, o nel senso della diminuzione, o nel senso dell'aumento.

Se nel senso della diminuzione, i guadagni netti che si otterranno dai due concimi si eleveranno, ma la superiorità economica del nitrato di sodio sul solfato ammonico aumenterà in proporzione minore. Il caso insomma sarà perfetta-

(1) Diamo un esempio aritmetico, basato, per maggiore comodità, sopra cifre ipotetiche semplici.

Con una spesa di L. 10 in nitrato si ottengano 20 unità di un dato prodotto ad un prezzo unitario di L. 1, e con una spesa di L. 12 in solfato ammonico 18 unità dello stesso prodotto. Col primo concime il guadagno netto sarà di $L. 20 - L. 10 = L. 10$, e col secondo di $L. 18 - L. 12 = L. 6$. Supponiamo ora che il prezzo unitario del prodotto salga da L. 1 a L. 2. Il guadagno netto ricavabile dal nitrato diverrà di $L. 40 - L. 10 = L. 30$, ed il guadagno netto ricavabile col solfato di $L. 36 - L. 12 = L. 24$. Ora, siccome 10 (antico guadagno col nitrato) sta a 6 (antico guadagno col solfato) come 30 (nuovo guadagno nitrato) sta a 18, il fatto che il nuovo guadagno ottenuto col solfato ammonico, invece di fermarsi a 18, è salito in realtà a 24, dimostra appunto che il risultato economico è diventato relativamente maggiore per quello dei due concimi il cui prezzo è più alto.

mente analogo a quello che avevamo più sopra, quando i prezzi dei concimi rimanevano costanti e si accrescevano invece i prezzi dei prodotti. (1)

Se invece la variazione proporzionale nei prezzi dei due concimi fosse nel senso dell'aumento, diverrebbe relativamente ancor maggiore l'inferiorità di quello fra essi che costava di più anche prima, e cioè del solfato ammonico. Si ripeterebbe in tal modo una condizione perfettamente analoga a quando supponevamo che il prezzo dei concimi rimanesse costante, ma diminuisse il prezzo dei prodotti.

Passiamo finalmente al caso (in pratica il più frequente) che i prezzi dei due concimi varino in proporzioni diverse.

Potrà darsi — per limitarci alle combinazioni che sono più semplici ed alle quali si possono ridurre tutte le altre: *A*) che il prezzo del nitrato sodico aumenti, restando invariato quello del solfato ammonico; *B*) che il prezzo del nitrato diminuisca, restando egualmente invariato quello del solfato; *C*) che il prezzo del solfato aumenti, costante quello del nitrato; *D*) che il prezzo del solfato diminuisca, costante ancora quello del

(1) Diamo anche qui un esempio aritmetico basato su cifre ipotetiche semplici.

Supponiamo come l'altra volta che, essendo di L. 10 e di L. 12 la spesa rispettivamente per il nitrato di sodio e per il solfato ammonico; ammontando a 20 ed a 18 le unità dello stesso prodotto ottenute rispettivamente col primo e col secondo concime; essendo infine di L. 1 il prezzo unitario dello stesso prodotto, il guadagno netto consentito dal nitrato di sodio sia di $L. 20 - L. 10 = L. 10$, ed il guadagno netto consentito dal solfato ammonico di $L. 18 - L. 12 = L. 6$.

Supponiamo ora che i prezzi del nitrato di sodio e del solfato ammonico diminuiscono nelle stesse proporzioni, in modo che la spesa per il primo si riduca da L. 10 a L. 5, e per il secondo da L. 12 a L. 6 ($10 : 5 = 12 : 6$). Il guadagno netto dal nitrato di sodio diverrà così di $L. 20 - L. 5 = L. 15$, ed il guadagno netto dal solfato ammonico di $L. 18 - L. 6 = L. 12$. E poichè 10 (antico guadagno col nitrato) sta a 6 (antico guadagno col solfato ammonico) come 15 (nuovo guadagno col nitrato sodico) sta a 9: il fatto che il nuovo guadagno ottenibile col solfato, invece di arrestarsi a 9, si è spinto a 12, sta appunto a provare che la convenienza economica di quello fra i due concimi il cui prezzo è più alto è aumentata in proporzione maggiore.

nitrato. Evidentemente il caso *D*) è analogo al caso *A*), ed il caso *C*) al caso *B*).

Nell'ipotesi *A*) la maggiore convenienza economica del nitrato sodico in confronto del suo rivale diminuirà, e la successione dei prezzi pei quali l'uso del primo sarà preferibile all'uso del secondo troverà per limite superiore un prezzo più basso che quello di un tempo. Altrettanto avverrà anche nell'ipotesi corrispondente *D*).

Nell'ipotesi *B*) invece la superiorità economica del nitrato di sodio sul solfato ammonico aumenterà, e la successione dei prezzi pei quali tale superiorità potrà conservarsi troverà per limite superiore un prezzo più alto che quello di un tempo. Lo stesso accadrà anche nella ipotesi corrispondente *C*).

Poichè, come abbiamo visto, ogni modificazione nel rapporto fra il prezzo del nitrato di sodio ed il prezzo del solfato ammonico modifica necessariamente il rapporto fra la convenienza economica dell'uno e dell'altro, si potrebbe anche supporre una tale variazione dei rispettivi prezzi, per cui scompaia quella che era la caratteristica fondamentale delle precedenti relazioni fra i due concimi, e per cui, ad esempio, il solfato ammonico diventi esso economicamente superiore al nitrato sodico. Tuttavia sarebbe questa una ipotesi concepibile solo da un punto di vista astrattamente logico. Perchè il fatto avvenisse realmente, occorrerebbe che tutte le condizioni della produzione e dell'offerta dei due beni, o per lo meno di uno di essi, si trasformassero in modo troppo profondo, perchè allo stato delle cose un tale rivolgimento si possa concepire come effettuabile nella pratica. Le uniche variazioni nei prezzi dei due concimi che trovino un riscontro nei fatti sono quelle dunque di cui ci siamo intrattenuti sino adesso: variazioni per le quali il rapporto fra la convenienza economica dell'uno o dell'altro si sposta alquanto nell'uno o nell'altro senso, ma non si inverte addirittura.

Finora abbiamo considerata una modificazione nel prezzo del solo nitrato di sodio e del solo solfato ammonico.

Ma potrebbe benissimo verificarsi una modificazione anche nel prezzo di qualche altro tra i concimi che contengono l'azoto.

In base ai criterii sopra esposti il caso è facilmente risolvibile.

Dobbiamo infine notare che tutte le osservazioni che abbiamo svolte intorno alla superiorità — entro certi limiti di prezzo — del nitrato di sodio sul solfato ammonico e sugli altri concimi azotati attualmente conosciuti, potrebbero venire completamente modificate, qualora si scoprisse un qualche altro surrogato che risultasse più conveniente di quelli ai quali oggi i consumatori del nitrato stesso possono ricorrere.

La considerazione non è priva di valore pratico perchè realmente, specie sotto la spinta degli alti prezzi che l'ultimo sindacato è riuscito a mantenere al nitrato sodico, si vanno facendo da molte parti e con molta intensità studi e tentativi per ricavare artificialmente altri concimi contenenti azoto.

Un certo risultato si è già raggiunto colla produzione della calciocianamide: della quale non abbiamo tenuto conto nei nostri computi, solo perchè si tratta di una merce ancor nuova ed intorno a cui l'esperienza non ha forse ancor detta l'ultima parola. Di altri e più recenti ritrovati già si parla con insistenza.

Astrattamente è concepibile la scoperta di un nuovo concime azotato tale che, per il basso prezzo, l'alta produttività e l'abbondante offerta, possa sostituirsi completamente al nitrato sodico. Tuttavia, i casi estremi essendo in pratica i meno frequenti, l'evenienza più probabile è che un giorno o l'altro sorga un nuovo concime chimico azotato, il quale presenti rispetto al nitrato sodico una inferiorità minore di quella presentata oggi dal solfato d'ammonio. In siffatta ipotesi, i limiti di prezzo entro i quali il nitrato sodico risulterebbe più conveniente di ogni altro concime simile si restringerebbero più o meno notevolmente. La determinazione del nuovo e minore prezzo massimo al di sopra del quale il nitrato sodico subirebbe la concorrenza del nuovo concime, sarebbe natural-

mente determinato con un procedimento perfettamente analogo a quello di cui a suo tempo ci siamo valse per stabilire il prezzo massimo, al di sopra del quale il nitrato sodico subisce la concorrenza del surrogato che attualmente gli è più vicino: il solfato ammonico. (1)

§ 2. — LA CURVA DELLA DOMANDA NORMALE
DEI CONSUMATORI.

N. 1.

LA CURVA DELLA DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI IN GENERE.

Il secondo quesito che si presenta alla mente del consumatore — quesito che abbiamo elencato colla lettera 3) — è il seguente: Quale quantità della merce conviene comperare a quel prezzo? —

Tale quesito involge i problemi che si riferiscono alla utilità considerata da un punto di vista prevalentemente quantitativo.

Bisogna qui ben distinguere secondo che si guardi ad un solo consumatore, oppure all'insieme dei consumatori sul mercato.

Prendiamo un consumatore singolo.

L'utilità totale del bene che egli consuma aumenta coll'aumentare della quantità del bene stesso, ma in una proporzione minore di quella secondo cui cresce questa quantità. In altri termini, ad un certo incremento della quantità già posseduta, corrisponde un incremento meno che proporzionale della utilità.

Facendo le opportune convenzioni, l'utilità di un bene si può dunque considerare come funzione della quantità che se ne gode. Ed allora la misura del come l'utilità varii al variare della quantità, è data dal limite cui tende il rapporto fra un piccolo incremento dell'utilità ed un piccolo incre-

(1) Sull'argomento si confrontino le osservazioni più ampiamente svolte nel § 8 dell'ultimo Capitolo del Volume I.

mento della quantità, se quest'ultimo tenda a zero; è data, cioè, dalla derivata della funzione (1).

La diminuzione dell'utilità si può anche esprimere in termine di prezzo. Dire che l'utilità delle successive dosi di un bene va scemando, è come dire che la persona sarà disposto a pagare un prezzo tanto minore, quanto maggiore diverrà la quantità posseduta.

La relazione fra utilità e prezzo e quantità del bene — dando luogo ad una funzione a una sola variabile — è anche rappresentabile geometricamente mediante una curva piana, il cui uso riesce molto comodo così nella teoria come nella pratica, e che è troppo nota perchè debba essere qui riprodotta. Avremo del resto occasione di esaminare più oltre la curva della domanda di mercato, la cui forma è grandemente analoga a quella della curva di domanda individuale.

Abbiamo finora considerato un solo individuo e la sua sola domanda.

Ma, facendo le opportune convenzioni, le stesse osservazioni e gli stessi sistemi di rappresentazione si possano estendere all'intera massa dei consumatori sopra un determinato mercato ed in un determinato momento, cioè ad una intera domanda di mercato. La domanda di una massa di consumatori non è altro, infatti, se non la somma delle domande dei singoli, e poichè la domanda di ogni singolo ha le stesse proprietà fondamentali che già conosciamo, tali proprietà saranno comuni anche alla domanda collettiva. La domanda di mercato potrà perciò essere rappresentata con una curva che — come abbiamo accennato — sarà analoga a quella della domanda individuale. Tale curva starà a significare che la quantità domandata aumenta o diminuisce, secondo che il prezzo rispettivamente diminuisca od aumenti.

(1) Chiamando u l'utilità totale, per una data persona, della quantità x di una merce, la derivata $\frac{du}{dx}$ misurerà il grado marginale della utilità della stessa quantità di merce per la stessa persona.

Intorno a questi principii fondamentali che riguardano l'utilità di un bene considerato come funzione della quantità del bene stesso, si ricollegano molti altri problemi.

Accenniamone sommariamente qualcuno.

Occupandoci del quesito α) abbiamo notato che l'utilità di un bene è connessa coll'utilità della moneta che si deve dare per ottenerlo in cambio.

Ora, siccome all'utilità della moneta in funzione della sua quantità si possono applicare gli stessi criterii che all'utilità di ogni altro bene, avremo un grado marginale di utilità anche della moneta, ed un grado marginale di utilità di una determinata quantità di ogni dato bene, misurato in moneta.

Le questioni che si possono fare al proposito sono assai interessanti, e danno luogo ad eleganti notazioni analitiche (1).

(1) Chiamando μ l'utilità totale per un dato individuo di una certa quantità m di moneta, la derivata $\frac{d\mu}{dm}$ rappresenterà, sempre per il medesimo individuo, il grado marginale di utilità della quantità stessa.

È poi facile trovare il grado marginale di utilità della quantità x di una certa merce, espresso in moneta.

L'utilità della quantità Δp di moneta per il nostro individuo che ne possiede la quantità m , sarà:

$$\frac{d\mu}{dm} \Delta p.$$

Ora, se il nostro individuo possiede di una certa merce la quantità x rappresentante l'utilità totale u , e se Δu è l'incremento d'utilità che la quantità Δx della stessa merce dovrebbe procurargli perchè egli fosse disposto a pagarne il prezzo Δp , si avrà:

$$\frac{d\mu}{dm} \Delta p = \Delta u$$

E, dividendo ambo i termini per Δx :

$$\frac{d\mu}{dm} \frac{\Delta p}{\Delta x} = \frac{\Delta u}{\Delta x}$$

Donde, andando al limite:

$$\frac{d\mu}{dm} \frac{dp}{dx} = \frac{du}{dx}$$

Un altro problema che si riconnette alla considerazione dell'utilità di un bene come funzione della sua quantità riguarda il sovrappiù del consumatore.

Abbiamo visto più sopra che l'utilità delle successive dosi di un bene va decrescendo. Esprimiamo ora tale fatto in termini di prezzo; e supponiamo che un dato individuo, mentre sarebbe disposto a pagare anche 15 lire per il primo chilo di una certa merce, anche 12 lire per il secondo chilo, anche 10 lire per il terzo, comprerà in realtà — essendo il prezzo effettivo di lire 8 al chilo — 4 chili a quest'ultimo prezzo.

Evidentemente, se il nostro individuo si decide a comperare 4 chili ad 8 lire al chilo, ciò avviene perchè egli reputa che l'incremento di soddisfazione che prova in relazione all'incremento della quantità posseduta da 3 chili a 4, è misurato appunto dal prezzo unitario di 8 lire.

In tali condizioni il nostro individuo il quale, per effetto della congiuntura, paga le prime tre dosi ad un prezzo maggiore del prezzo marginale, ottiene un sovrappiù complessivo che risulterà dalla somma di tutte le differenze parziali fra i prezzi massimi decrescenti delle successive dosi, moltiplicate per il numero corrispondente delle dosi stesse. E precisamente i suoi sovrappiù parziali saranno: di L. 15-12 per la differenza fra la prima dose e la seconda; di L. (12-10) \times 2 per la differenza fra le prime due dosi e la terza, e di L. (10-8) \times 3 per la differenza fra le tre prime dosi e la quarta. Il sovrappiù di cui godrà complessivamente sarà dunque misurato da

Ne segue che:

$$\frac{dp}{dx} = \frac{\frac{du}{dx}}{dm}$$

Quando si osservi che $\frac{du}{dx}$ misura, come abbiamo visto a suo tempo, il grado di utilità della merce, l'ultima equazione trovata misurerà il grado di utilità della merce medesima, espresso in moneta.

Si veda in proposito: MARSHALL. *Principles of Economics*. London, 1891, Vol. I pag. 749-50.

L. $3 + 4 + 6 =$ L. 13. Dal che si vede che il sovrappiù del consumatore, appunto perchè risulta dalle differenze nei gradi decrescenti di utilità dalla prima dose alla seconda, dalla seconda alla terza etc., non esiste per l'ultima dose.

Più in generale, n essendo il numero delle dosi, il sovrappiù totale si formerà per il concorso delle prime $n-1$ dosi. In altri termini, il sovrappiù dell'ultima dose sarà eguale a zero.

Abbiamo parlato finora del sovrappiù di un singolo domandante. Ma, per la grande analogia che sappiamo esistere fra la curva della domanda individuale e quella domanda di mercato, il concetto del sovrappiù del consumatore si potrà estendere dalla prima curva alla seconda (1).

La principale diversità sarà questa: che il margine, che per la curva della domanda individuale consisteva nell'ultima dose dell'unico consumatore, per la curva della domanda collettiva consisterà nell'intera domanda, o, quanto meno, nell'ultima dose del consumatore ultimo. In altri termini, alla dose marginale del singolo si sostituirà la quantità complessiva, o, quanto meno, la dose marginale del consumatore marginale.

Molti dei problemi relativi al sovrappiù del consumatore sono di vitale importanza per l'Economia Politica. Basta riflettere che tutto il progresso economico si può considerare in ultima analisi come rivolta al fine di accrescere un tale sovrappiù.

Abbiamo esposto finora il concetto del sovrappiù del consumatore quale è stato formulato dai principali economisti. Vedremo più oltre che la curva della domanda di mercato del nitrato sodico — o meglio quel tratto di essa che conosciamo — dà luogo, per la singolarità della sua forma, ad un caso di sovrappiù molto particolare: caso che non è certo in contraddizione colla teoria, ma che però non potrebbe venire interpretato esattamente senza una integrazione di essa.

(1) Vedremo però a suo tempo che in realtà una tale estensione incontra difficoltà pratiche notevoli, e non può aver luogo senza opportune convenzioni.

Ma, di tutti i problemi che si presentano nel campo su cui ora ci troviamo, il più importante è quello della correlazione tra il variare della quantità del bene ed il variare del suo prezzo. Il più importante, non solo in sè medesimo, ma anche pe' suoi rapporti colle altre questioni cui abbiamo accennato. Noi infatti vedremo più innanzi che, ad esempio, alcuni fra i caratteri del vovrappiù dei consumatori si trovano in intima connessione con quella curva della domanda che sta appunto a rappresentare la correlazione tra quantità e prezzo.

Noi dunque ci soffermeremo soprattutto su questo problema, considerandolo però — per meglio approssimarci alla realtà concreta del mercato — non tanto dal punto di vista del consumatore singolo, quanto dal punto di vista del complesso dei consumatori. Noi insomma non prenderemo in esame la domanda individuale, ma piuttosto la domanda collettiva. Terremo quindi conto, implicitamente, dei due principali fattori da cui quest'ultima risulta: il numero di coloro che domandano, e la quantità che ciascuno domanda.

L'esperienza ci insegna che l'unica legge generale della domanda di mercato di qualsiasi merce è questa: che, se il prezzo ne aumenta, la domanda ed il consumo ne diminuiscono; se il prezzo ne diminuisce, la domanda ed il consumo ne aumentano.

Naturalmente questa legge può anche essere espressa invertendo i termini della correlazione e prendendo come variabile indipendente non più il prezzo, ma la quantità. Essa allora suona così: Se la quantità da vendere aumenta, il prezzo diminuisce; se la quantità da vendere diminuisce, il prezzo aumenta.

Si tratta dunque di una legge che si risolve nell'enunciare una determinata correlazione fra le variazioni del prezzo e le variazioni della quantità domandata. Essa non rappresenta in fondo se non una estensione della definizione stessa di domanda, quale risulta dal precedente Capitolo.

Noi definimmo allora la domanda di una merce come la quantità di questa domandata ad un dato prezzo sopra un

dato mercato. Era dunque da presumersi che, per effetto della interdipendenza così riconosciuta fra prezzo e quantità domandata, al variare del primo dovesse variare anche la seconda. Più ancora, la interdipendenza fra quantità e prezzo non avrebbe potuto neppure comprendersi, se implicitamente non si fosse ammesso che essa avrebbe dovuto manifestarsi, e si sarebbe realmente manifestata, nell'unico modo pel quale una interdipendenza è in grado di esplicarsi: e, cioè, col fatto che al variare di uno de' suoi termini, anche l'altro varia.

Poichè dunque la nostra stessa definizione di domanda conteneva già il concetto di una necessaria variazione dell'un termine al variare dell'altro, restava solo a determinarsi in che senso questa correlazione si sarebbe svolta. La legge sperimentale che abbiamo più sopra enunciata ci indica appunto il senso di tale variazione, o, in altre parole, la forma generale della funzione che si ottiene, quando si consideri l'una o l'altra delle due quantità (il prezzo, o la quantità domandata) come variabili indipendenti.

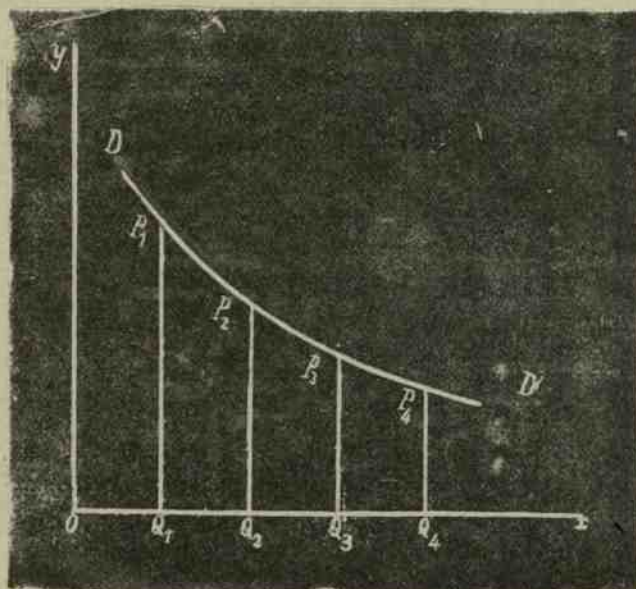
Data la speciale natura del nostro studio, non possiamo qui fermarci sulle ragioni più profonde che servono di base e di spiegazione alla detta legge. Ci restringeremo ad accennare che, in ultima analisi, essa si riconnette principalmente alle leggi della utilità — e soprattutto a quella della utilità decrescente, che abbiamo enunciata più sopra — alla ricchezza media ed alla scala secondo cui la ricchezza è divisa (1).

(1) Molti economisti, trascinati dalla straordinaria analogia che passa fra la curva della domanda individuale e la curva della domanda di mercato, mostrano di ritenere che la seconda non sia se non una estensione pura e semplice della prima. Ma una tale opinione sembra a noi troppo sbrigativa.

Anzitutto si può benissimo non accettare il concetto dell'utilità marginale, e giungere egualmente ad una curva della domanda di mercato che abbia la stessa forma di quella che vedremo. Il Cournot, per esempio, si basa sopra una curva che presenta gli identici caratteri della curva del Ievons e del Marshall, e tuttavia non usa, almeno nel senso di questi autori, il principio del grado finale di utilità.

La interdipendenza che lega le variazioni del prezzo e le variazioni della quantità domandata può essere rappresentata geometricamente da una curva piana: e questa rappresentazione, oltre a rendere in modo assai chiaro la interdipendenza predetta, serve assai bene a facilitare il successivo studio dell'equilibrio fra domanda ed offerta.

Eccone senz'altro l'esempio:



Si abbiano due assi ortogonali Ox ed Oy . Sull'asse della x si segnino a partire da O le quantità domandate: in modo che ad ogni segmento OQ_1 , OQ_2 , OQ_3 etc., corrispondano determinati valori della domanda: per esempio, 100, 200, 300

Inoltre, anche ammettendo tale principio, si deve riconoscere che, per quanto riguarda la curva della domanda di mercato, è indispensabile tener conto degli altri coefficienti ricordati nel testo. Invero — a tacere della ricchezza media che può dare le più diverse altezze alla curva della domanda, ma la cui influenza si estende così alla domanda indi-

unità, etc. — Parallelamente all'asse delle y , e con perpendicolari innalzate dai punti Q_1, Q_2, Q_3 si segnino i valori del prezzo unitario; e siano tali che la Q_1P_1 misuri il prezzo unitario a cui è domandata la quantità OQ_1 , Q_2P_2 il prezzo unitario a cui è domandata la quantità OQ_2 , Q_3P_3 il prezzo unitario a cui è domandata la quantità OQ_3 , etc. — Supporremo, tanto per dare un esempio numerico, che la Q_1P_1 rappresenti il prezzo unitario di 8, la Q_2P_2 il prezzo unitario di 6, la Q_3P_3 il prezzo unitario di 5, etc. — P_1, P_2, P_3 rappresenteranno allora altrettanti punti della domanda. Se poi si supponga che la quantità domandata varii in modo continuo, e variino in modo continuo i prezzi corrispondenti; se, in altri termini, si supponga che si diano infiniti punti Q , ed infiniti punti

individuale come alla domanda collettiva (la ricchezza media non è infatti che la ricchezza per individuo) — è certo che, se la forma della curva di mercato dipende anche dalla scala secondo cui la ricchezza è divisa, questa ultima condizione non potrebbe influire sulla forma che è propria della curva della domanda individuale. Essa infatti riguarda un problema di distribuzione che non ha ragione di essere se non in quanto si considerino più individui: un problema quindi che, avendo un carattere essenzialmente collettivo, può riconnettersi alla domanda di mercato, non alla domanda individuale.

D'altra parte, che esista un intimo nesso fra la scala secondo cui è distribuita la ricchezza e la forma della curva di mercato, sembra a noi innegabile. Per citare una grande autorità, il Cournot lo riconosce esplicitamente (COURNOT, loc. cit. pag. 96).

Si osservi poi che se, come abbiamo detto più sopra, il Cournot ha potuto giungere ad una curva della domanda di mercato analoga a quella del Jevons e del Marshall senza servirsi del concetto del grado finale di utilità, il fatto ha dipeso appunto dalla considerazione in cui ha egli tenuta la « scala » secondo cui è distribuita la ricchezza sociale. La curva della domanda di mercato indica che quando il prezzo aumenta, la quantità diminuisce, e viceversa. È ora intuitivo che a spiegare tale fenomeno può bastare il fatto che la ricchezza è ripartita diversamente, e quindi che i meno ricchi non possono sopportare i prezzi che sopportano i più ricchi.

Per queste ragioni — che meriterebbero uno svolgimento ben maggiore, se lo scopo prevalente delle nostre ricerche lo consentisse — noi trattiamo la curva di domanda di mercato, senza dedurla nè troppo direttamente nè esclusivamente, dalla legge della utilità decrescente.

correlativi P ; e se, data una tale ipotesi, si uniscano tutti gli infiniti punti P , si otterrà una curva continua DI' . Tale curva sarà il luogo geometrico dei punti di domanda della merce: sarà, in una sola parola, la curva di domanda della merce stessa, e starà a rappresentare la relazione che passa fra le quantità domandate ed i prezzi.

Naturalmente, data la nostra rappresentazione, è possibile assumere come variabile indipendente la x (quantità domandata) e come funzione la y (prezzo); oppure come variabile indipendente la y (prezzo) e come funzione la x (1). Ma se, dal punto di vista della logica pura, la scelta è indifferente, dal punto di vista della realtà economica è più vicino al modo di giudicare e di agire degli uomini, e riesce quindi più utile nella maggior parte delle applicazioni, il considerare la x (quantità domandata) come funzione, e la y (prezzo) come variabile indipendente.

Una curva di domanda perfettamente analoga a quella che abbiamo tracciata più sopra si può anche ottenere, mantenendo tutte le precedenti convenzioni, ma misurando sull'asse delle x — anzichè, come nella precedente figura, le quantità domandate — i prezzi, e sull'asse delle y — anzichè, come nella precedente figura, i prezzi — le quantità domandate.

È poi facile comprendere perchè con entrambe le rappresentazioni la forma della curva della domanda rimanga la stessa.

Colla prima rappresentazione, man mano che sull'asse delle x aumentano le quantità domandate, vale a dire che il punto Q si sposta da sinistra verso destra, le lunghezze delle perpendicolari che rappresentano i prezzi vanno successivamente diminuendo nel medesimo senso, cioè ancora da sini-

(1) Bisogna in ogni caso chiamare con x la quantità domandata e con y il prezzo, perchè nella nostra figura la quantità domandata è misurata sempre sull'asse delle x ed il prezzo sull'asse delle y (o su parallele all'asse delle y).

stra verso destra. Colla seconda rappresentazione, man mano che sull'asse delle x i prezzi aumentano, vale a dire che il punto P si sposta da sinistra verso destra, nel medesimo senso, cioè sempre da sinistra verso destra, vanno successivamente diminuendo le lunghezze delle perpendicolari che rappresentano le quantità domandate. In entrambi i casi dunque la curva, unendo le estremità superiori di ordinate le cui lunghezze scemano man mano che le ascisse corrispondenti aumentano da sinistra verso destra, decresce anch'essa da sinistra verso destra.

La scelta della prima o della seconda rappresentazione — mentre è indifferente dal punto di vista della logica astratta, dal punto di vista puramente matematico — può non esserlo in considerazione delle diverse applicazioni cui devono servire, o del diverso grado della loro evidenza per una stessa applicazione. A non citare che alcuni fra i maggiori, il Marshall preferisce la prima rappresentazione; la seconda è invece usata dal Cournot, nello studio del reddito di monopolio (1).

Noi seguiremo sempre il primo modo di rappresentazione, perchè è quello che — debitamente esteso anche alla curva di offerta — permette una più comoda sovrapposizione dei prezzi di domanda e di offerta, e rende con maggiore evidenza il movimento verso il prezzo d'equilibrio, specialmente in regime di concorrenza. Resta però inteso che tutto quanto abbiamo detto e diremo in rapporto alla prima rappresentazione si può ripetere, *meritatis mutandis*, anche in rapporto alla seconda.

Per riassumere, la proprietà caratteristica della curva di domanda — proprietà che in termini geometrici riproduce e riassume la legge esposta più sopra, secondo la quale la domanda aumenta se il prezzo diminuisce, e diminuisce se il prezzo aumenta — è quella di essere una curva *discendente*. Il che equivale a dire — in linguaggio analitico —

(1) COURNOT. *Loc. cit.* Fig. 1, richiamata a pag. 100.

che la curva rappresenta una funzione decrescente: ossia una funzione per ogni punto della quale la derivata è negativa. Ma di ciò più largamente in appresso.

Occorre poi precisare colla maggior possibile chiarezza le condizioni sotto le quali soltanto è vera la enunciata legge della domanda.

Essa trova il suo riscontro nei fatti solo in quanto si ammetta che le variazioni della domanda siano correlative esclusivamente alle variazioni del prezzo; in quanto, insomma, per parlare in termine di causalità, si ammetta che le variazioni della domanda non abbiano altra causa che le variazioni del prezzo.

Più in generale dunque l'ipotesi che è d'uopo preporre è questa: che i prezzi varino, costanti tutte le altre circostanze. Si deve perciò supporre che non si modifichi il giudizio che i compratori fanno sulla convenienza economica del bene: o, meglio, che l'unico coefficiente di modificazione nel loro giudizio sia costituito appunto da una variazione del prezzo. Qualunque cambiamento dei gusti; qualunque scoperta di nuovi surrogati; qualunque aumento nel numero dei compratori (al quale non possa subito corrispondere un aumento sufficiente della offerta); qualunque aumento o diminuzione della ricchezza media; qualunque modificazione della scala secondo cui la ricchezza è divisa, etc., etc., devono essere supposte inesistenti.

Per dare una rappresentazione geometrica della influenza che queste cause eserciterebbero, diremo che la loro azione determinerebbe una curva di domanda diversa per altezza e per forma da quella che si aveva prima.

Supponiamo, ad esempio, che si accresca la ricchezza media. Allora i compratori della merce che consideravamo potranno essere disposti a pagare per ogni unità di essa un certo prezzo maggiore. Inoltre, se prima un certo aumento del prezzo dava luogo ad una certa diminuzione della quantità domandata, nelle nuove circostanze lo stesso aumento

del prezzo potrà — per la maggior somma di moneta di cui ogni compratore dispone — dar luogo ad una diminuzione assai minore della quantità domandata.

Quando si tenga presente la curva di domanda DD' da noi già descritta, la nuova curva di domanda sarà $D''D'''$. In quanto ogni compratore sarà disposto a pagare per ogni unità di essa un prezzo più alto, la $D''D'''$ sarà più elevata, rispetto all'asse delle x , che non la DD' . In quanto occorrerà un rialzo maggiore del prezzo per ottenere la stessa diminuzione della quantità domandata, la $D''D'''$ sarà meno elastica della DD' .

Inversamente, se noi supponessimo una diminuzione della ricchezza media, avremmo una curva $D'''D''''$ che sarebbe più bassa della DD' , è più elastica.

Come dunque si vede, ognuna delle nuove condizioni, quando se ne supponesse effettiva l'influenza, darebbe luogo ad una nuova curva di domanda: per così dire, alla sua propria curva di domanda.

Il che si capisce facilmente.

Una medesima variazione del prezzo è sentita e giudicata diversamente dai compratori e li induce ad azioni diverse, a seconda delle condizioni in cui si trovano: a seconda dei gusti, del grado di ricchezza, etc. etc. — È dunque naturale che, dati certi gusti, od una certa ricchezza, etc., determinate variazioni delle quantità domandate corrispondano a determinate variazioni del prezzo; ma, dati certi altri gusti, od una certa altra ricchezza, etc., le stesse variazioni della quantità domandata corrispondano a variazioni diverse del prezzo.

Un'altra osservazione.

Abbiamo dichiarato che nel considerare una curva qualsiasi di domanda bisogna ammettere come costanti tutte le condizioni che non siano le modificazioni dei prezzi.

Ora, siccome anche tutte le altre condizioni in realtà si mutano, e si mutano nel tempo, così bisogna stabilire esattamente quale sia il tempo per cui si suppone valevole una determinata curva di domanda.

Finchè si tratti di descrivere la forma generale della curva di domanda, finchè insomma si consideri il fenomeno in astratto, ogni convenzione è lecita. Si può di conseguenza immaginare che tutte le altre condizioni restino costanti per un tempo infinito, e che quindi per un tempo infinito conservi tutto il suo valore anche la curva di domanda.

Ma allorchè si voglia tracciare la particolare curva di domanda di una determinata merce, allora l'ipotesi che tutte le altre condizioni restino immutate per sempre diventa insostenibile. Alla lunga esse varieranno, e le loro variazioni raggiungeranno grandezze tali, per cui, dopo un certo lasso, non potranno più venire trattate come grandezze di secondo o di terzo ordine, ma dovranno essere prese in considerazione.

Il problema allora consisterà nel fissare il periodo di tempo entro cui l'ammettere come costanti le altre condizioni non importi se non un errore trascurabile. Stabilito un tale periodo, la curva di domanda dovrà considerarsi come valevole esclusivamente entro i suoi limiti.

Naturalmente, nessuna regola generale può essere formulata in una materia così complessa e così diversa da caso a caso. Tutto dipenderà dal criterio e dell'abilità di ogni singolo ricercatore.

Un'ultima considerazione.

Supponiamo che il tempo in cui si possa ammettere che le altre condizioni non hanno variato sia, per la domanda di una data merce, di 5 anni.

In tal caso, quale sarà il prezzo cui si considererà la domanda. Sarà il prezzo giornaliero, o settimanale, o mensile, o annuale?

Anche qui dipenderà dalle circostanze e dai fini speciali della ricerca. Quanto maggiore sarà il periodo totale di tempo cui si potrà estendere l'indagine, tanto più diverrà sufficiente considerare prezzi relativi ad un lasso più lungo. In genere bisognerà sempre scegliere un prezzo che, data l'estensione di tutto il periodo di tempo da studiarsi, consenta di ottenere una successione abbastanza densa di prezzi, e quindi

di ammettere con una maggiore approssimazione la continuità delle variazioni del prezzo.

Superfluo poi aggiungere che al prezzo parziale comune scelto deve corrispondere una quantità domandata che abbracci lo stesso tempo parziale.

Così, se nello studio di un periodo complessivo di 5 anni si scelga come unità di misura del prezzo il prezzo semestrale, si dovrà poi assumere come unità di misura della quantità consumata la quantità consumata in un semestre.

Solo in tal modo le due variabili, prezzo e quantità domandata, riferendosi alla stessa unità di tempo, potranno essere considerate come effettivamente corrispondenti l'una all'altra.

N. 2.

LA CURVA DELLA DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI DEL NITRATO SODICO.

Abbiamo noi dati sufficienti per poter tentare di descrivere la curva di domanda del nitrato sodico, od almeno un qualche tratto di essa?

Da tutto il contesto del volume 1 del presente lavoro e dalle tavole che vi sono annesse in appendice, risulta che noi possediamo: per il consumo nel mondo, le cifre annuali dal 1887 al 1903, e le cifre mensili dal 1895 pure al 1903; per i prezzi, le medie annuali in Europa dal 1889 al 1903, e le medie annuali e semestrali in Europa e sulla Costa cilena dal 1894 allo stesso 1903. Ora, poichè la curva di domanda risulta dalle variazioni correlative del consumo e dei prezzi, ed è tanto più perfetta (1) quanto maggiore è il numero delle coppie di valori reali correlati da cui origina, noi dovremo evidentemente prescegliere quella combinazione fra prezzi e quantità consumate che ci permetta appunto di ottenere il massimo numero di tali valori. E siccome date le nostre fonti, i prezzi che per un più lungo periodo

(1) Cioè, è tanto meno lontana dalla realtà una delle ipotesi su cui essa si fonda: l'ipotesi che le due variabili siano continue.

di tempo corrispondono alle quantità consumate sono i prezzi medi annuali in Europa, ne segue che — ove sia possibile tracciare la curva di domanda del nitrato sodico — questa dovrà basarsi sulle quantità consumate all'anno nel mondo e sui prezzi annuali medi in Europa dal 1889 al 1903 compresi. (1)

Circa i prezzi in Europa bisogna poi osservare che, mentre dal 1889 al 1893 abbiamo medie annuali indistinte, a partire dal 1894 le medie annuali si dividono in due serie, di cui l'una si riferisce ai carichi in arrivo (in arrivo ai porti d'Europa) e l'altra ai carichi in partenza (in partenza dai porti del Cile). Bisogna dunque che, a cominciare dal 1894 e per giungere sino al 1903, noi scegliamo o le medie per carichi in arrivo, o le medie per carichi in partenza.

Preferiremo le prime per una ragione evidente.

Invero, i carichi in arrivo sono i carichi che si trovano già in vista dei porti europei. Essi dunque rappresentano quantità di merce che — dopo un breve intervallo dall'istante qualsiasi da cui si voglia cominciare lo studio delle variazioni del consumo — possono passare direttamente nelle mani dei consumatori veri e propri. Invece i carichi in partenza sono i carichi che stanno per lasciare i porti del Cile, ed avviarsi ai porti d'Europa. Essi dunque rappresentano quantità di merce che non potranno passare nelle mani dei consumatori se non dopo un intervallo corrispondente alla durata del loro viaggio: e cioè, se non dopo un minimo di 4 mesi. I carichi in arrivo sono dunque quelli che, trovandosi assai più vicini al consumo vero e proprio, possono più direttamente influenzarlo col loro prezzo. È appunto perciò che li preferiamo nel tentativo di tracciare una curva che deve riferirsi alle correlazioni fra consumo e prezzo. (2)

(1) Ad evitare ogni equivoco ricordiamo una volta per sempre che, mentre nel § 1 della presente Sezione i prezzi erano quali risultavano dal *Wagner*, e cioè per quintale metrico, in questo sono per quintali spagnuoli, perchè riproducono le rilevazioni statistiche contenute nelle Circolari trimestrali dell'Associazione di propaganda.

(2) Quando, invece di considerare il consumo vero e proprio, cioè la forma di domanda che più ci interessa, si volesse considerare l'offerta

La preferenza che abbiamo così data ai prezzi in Europa implica una completa rinunzia a servirci, per la curva di domanda, dei prezzi sulla Costa cilena. Il che — dato sempre lo scopo cui ora miriamo — è perfettamente corretto e logico, e non costituisce, in fondo, se non una estensione dei criterii pei quali, fra i prezzi in Europa, abbiamo dovuto testè scegliere quelli relativi ai carichi in arrivo.

Infatti, se i prezzi in Europa per carichi in partenza distano dal consumo pel tempo, i prezzi sulla Costa cilena ne sono lontani non solo pel tempo, ma anche per la loro stessa altezza.

Già sappiamo che il nitrato sodico giunge ai principali paesi consumatori — Europa e Nord-America — gravato dal diritto di esportazione e dal nolo per il trasporto.

Poichè dunque i consumatori si trovano di fronte ad un prezzo che è aumentato in ragione di questi oneri — nonchè di altri di cui terremo conto in seguito — è appunto ad un tale prezzo che diviene più opportuno correlare le variazioni della loro domanda.

Come abbiamo osservato più volte, (1) il prezzo sulla Costa cilena è invece ancora esente tanto dal diritto di esportazione quanto dal nolo. In conseguenza, esso rimane più basso di quello in Europa per una differenza che varia in media da 2 scellini a 2 scellini e mezzo.

È dunque troppo inferiore al prezzo che realmente pagano i consumatori, perchè le decisioni di questi ultimi possano venir riferite utilmente ad esso.

Senonchè, una volta deciso di mettere in correlazione fra loro le quantità consumate nel mondo (sempre, s'intende, ad uso di concime) ed i prezzi in Europa, ci si affaccia un'altra obbiezione.

degli industriali cileni, allora invece sarebbero da preferirsi i prezzi sulla Costa cilena. Si confronti in proposito la nota alla pag. 77-79 della Parte I.

(1) Si veda a pag. 15 e nella nota a pag. 77-79 della Parte I.

Che le cifre del consumo in Europa — quando fossero a noi note — potessero mettersi in rapporto coi prezzi pure in Europa, è cosa evidentemente fuori discussione. Ma è altrettanto lecita — e se è lecita, quale valore può avere — la correlazione che noi intendiamo stabilire fra i prezzi in Europa ed il consumo, non già in Europa, ma nel mondo?

Dal punto di vista di una precisione assoluta, sarebbe certo assai meglio porre i prezzi in Europa a raffronto col solo consumo in Europa.

Ma questa soluzione è impossibile perchè, nel raccogliere i dati statistici che servono di base alla presente ricostruzione teorica, non abbiamo mai registrate le cifre del consumo in Europa. (1)

Inoltre una tale soluzione ci condurrebbe ad un risultato meno imperfetto, ma ad un risultato parziale.

Esso ci permetterebbe di tracciare la curva, o meglio un tratto della curva della domanda del nitrato sodico in Europa; non mai di tracciare la curva generale, od un tratto della curva generale.

Finalmente — e questo è l'argomento di gran lunga più importante — l'errore che si commette nel correlare il consumo nel mondo ai prezzi in Europa è in realtà assai lieve.

Come molte volte abbiamo accennato nella Parte I del presente lavoro, il consumo annuale in Europa costituisce la parte massima del consumo nel mondo.

Dunque, la parte massima del consumo nel mondo è influenzata effettivamente dai soli prezzi in Europa: in altri termini, la parte massima del consumo nel mondo, se varia al variare di un prezzo, varierà soprattutto al variare del prezzo europeo.

(1) Questa mancata registrazione non è da imputarsi alle Circolari trimestrali della Associazione di propaganda. Specialmente per gli ultimi anni esse riferiscono sempre anche i dati del consumo in Europa.

Siamo stati noi che non ne abbiamo tenuto conto: premendoci soprattutto il consumo nel mondo, come quello che è il più importante, specialmente per il computo delle esistenze.

V'ha di più. Della parte del consumo nel mondo che resta dopo detratto il consumo in Europa, la porzione massima è assorbita dal consumo dell'America del Nord.

Ora, quando si rifletta che i prezzi che pagano i consumatori europei e nord-americani hanno per punto d'origine lo stesso mercato, il mercato cileno, e non rappresentano perciò se non una trasformazione — nel senso dell'aumento — degli stessi prezzi iniziali, i prezzi sulla Costa cilena; che i coefficienti essenziali di tale trasformazione sono in entrambi i casi il diritto di esportazione ed il nolo; che il diritto di esportazione non varia, qualunque sia il paese cui è destinato il carico; infine che il tempo medio che un bastimento impiega per andare dal Cile in Europa è poco diverso da quello che impiega per andare dal Cile al Nord-America; è lecito concludere che il prezzo medio annuo in Europa ed il prezzo medio annuo nel Nord-America, ridotti alla stessa unità di misura, non possono presentare fra loro se non differenze piccole. Il prezzo in Europa si può perciò considerare come rappresentativo — salvo gli inevitabili scostamenti — anche del prezzo nel Nord-America. Di conseguenza esso viene ad acquistare un valore più ampio. Posto in correlazione col consumo nel mondo, esso diventa l'indice non solo del prezzo accettato dal consumo europeo — che pure è la massima parte del consumo mondiale — ma anche, entro certi limiti, del prezzo accettato dal consumo nord-americano — che alla sua volta è porzione massima del consumo mondiale rimanente. (1)

Passiamo ora ad un altro ordine di considerazioni.

(1) Quanto a rigore, il mezzo più corretto sarebbe quello di mettere il consumo annuo mondiale in correlazione colla media annua ponderata almeno dei prezzi in Europa e nel Nord-America; con una media cioè cui ciascuna delle due specie di prezzi concorresse col peso del particolare consumo al quale corrisponde. Ma alla applicazione di tale procedimento si oppone un ostacolo insormontabile: il fatto che le Circolari trimestrali della Associazione di propaganda riportano i prezzi in Europa, non i prezzi nel Nord-America.

Una volta deciso che porremo in correlazione le cifre annuali del consumo nel mondo con i prezzi medi annuali in Europa, noi dovremo naturalmente servirci dei soli valori che risultano dalla rilevazione statistica.

Ora da tutto il contesto della Parte I del presente lavoro e dalle tavole in Appendice risulta che nel periodo di tempo al quale, secondo abbiamo visto più sopra, dobbiamo restringere le nostre analisi, e cioè dal 1889 al 1903 compresi, i prezzi medi annuali in Europa variano da un minimo di scellini $7,4 \frac{3}{16}$ ad un massimo di scellini $9,1 \frac{1}{2}$, ed il consumo nel mondo dalla cifra iniziale per il 1889 in quintali spagnuoli 17.085.000, alla cifra terminale per il 1903 in quintali spagnuoli 32.627.481. —

Noi dunque non ci troviamo dinanzi ad una successione così densa e così lunga di prezzi e di quantità domandate, per cui ci sia possibile passare da quel prezzo massimo al quale corrisponderebbe un consumo minimo, a quel prezzo minimo al di sotto del quale — nel momento e pel momento in cui si considera la curva della domanda — nessun aumento sensibile del consumo corrisponderebbe ad una riduzione ulteriore del prezzo (1). In altri termini, i massimi ed i minimi di cui disponiamo sono, e per i prezzi e per le quantità domandate, così poco lontani fra loro, che non racchiudono se non pochi ter-

(1) Riteniamo fermamente che per ogni singola merce ed in ogni determinato momento — dato il grado di ricchezza di un paese, il numero de' suoi abitanti, i gusti dei compratori, etc. — vi sia sempre un certo prezzo minimo, al disotto del quale nessuna ulteriore riduzione potrebbe dar luogo ad un aumento ulteriore del consumo, ed al quale perciò si interrompe la curva della domanda. Se così non fosse, è intuitivo che le crisi di sovrapproduzione di una o più merci — per dare un solo esempio — diverrebbero incomprensibili.

Del resto, il Cournot, parlando della funzione $pF(p)$ — in cui p è il prezzo, ed $F(p)$ la quantità domandata — dice testualmente: « Questa funzione diventerebbe nulla se p fosse nulla, essendochè il consumo di una derrata resta sempre finito, anche quando essa è gratuita ». (COURNOT, *loc. cit.*, pag. 99). Qui veramente il Cournot parla di un prezzo zero. Ma per analogia il ragionamento si può estendere ad un prezzo che diversifichi dallo zero di abbastanza poco.

mini delle rispettive successioni ideali di valori. E poichè la curva ideale della domanda dovrebbe invece risultare dalla considerazione di tutti i prezzi possibili e quindi anche di tutte le possibili quantità domandate; ne segue che noi, nella migliore delle ipotesi, non potremo tracciare tutta la curva di domanda del nitrato sodico, ma unicamente un suo piccolo tratto: tratto appunto che resterà limitato fra i soli valori estremi offertici dalla rilevazione statistica.

Si osservi del resto che, quando si passi dai principii generali, dai casi ipotetici, alle applicazioni pratiche, ai casi concreti, questa impossibilità di tracciare coi soli valori reali l'intera curva della domanda non è propria soltanto del nitrato sodico, ma ben al contrario è comune a tutte le merci. (1) Solo per poche merci — esempio tipico il frumento — possediamo statistiche che ci permettano di stabilire il loro prezzo annuale durante alcuni degli ultimi secoli, e di ottenere quindi — data la lunghezza del tempo e le molte vicende in esso avvenute — una successione di valori, i cui termini estremi siano abbastanza diversi fra loro. Ma se di tali merci sappiamo i prezzi relativamente antichi, non conosciamo con altrettanta sicurezza i consumi corrispondenti. Cosicchè ci viene sempre a mancare per un lungo tratto una delle due successioni di valori che è egualmente necessaria per descrivere una concreta curva di domanda.

Inoltre, il considerare periodi di tempo molto lunghi — mentre da un lato sarebbe indispensabile per cercar di ottenere successioni di valori reali comprese fra termini estremi abbastanza diversi — dall'altro viene a creare una situazione di fronte alla quale, anche se tutte le altre circostanze fossero favorevoli, una curva di domanda così ricavata perderebbe ogni significato.

(1) « Per regola generale, il prezzo di una merce non fluttua che entro ristretti limiti; e quindi le statistiche non ci forniscono un mezzo diretto di indovinare quale sarebbe il consumo della merce, se il suo prezzo divenisse quintuplo, o si riducesse ad un quinto di quello che è attualmente ». MARSHALL, *loc. cit.*, pag. 171.

Abbiamo detto più volte che la curva di domanda ha una ragione d'essere, solo in quanto si ammetta che le variazioni del consumo siano correlative esclusivamente a variazioni dei prezzi, cioè, che non si modifichino le altre condizioni dell'equilibrio economico (gusti dei consumatori, ricchezza media, etc., etc.). Ora, quando si parla di valori concreti, l'ipotesi che tutte le altre condizioni restino immutate non può normalmente allontanarci troppo dalla realtà se non a patto che noi consideriamo periodi di tempo sufficientemente brevi. Infatti è solo quando ci si riferisca a brevi periodi di tempo, che, nella maggioranza dei casi, si può supporre con una ragionevole approssimazione che le altre condizioni non cambino: o, meglio, che cambino, ma con variazioni di valore così piccole, che le loro differenze dai valori iniziali costituiscano grandezze di terzo o quarto ordine, grandezze insomma che è lecito trascurare senza commettere un errore sensibile. Allorchè invece il periodo di tempo che si considera superi una certa durata, non è più possibile ammettere che le altre condizioni rimangano immutate, o quanto meno, presentino variazioni trascurabili. In realtà esse avranno subite modificazioni tali, che il non tenerne conto condurrebbe ad errori gravissimi.

Ci avvolgiamo così in questo circolo vizioso: che, mentre per raccogliere successioni di valori reali i cui estremi fossero abbastanza diversi fra loro occorrerebbe considerare un lungo spazio di tempo, d'altra parte questa stessa lunghezza verrebbe a rendere inattendibili, per il variare delle altre circostanze, le conclusioni che si potrebbero trarre da una successione in tal modo ottenuta.

Torniamo ora alla merce che più ci interessa e chiediamoci: volendo tracciare la curva della domanda del nitrato sodico o, meglio, un suo tratto in base ai dati che possediamo, e quindi dal 1889 al 1903, possiamo ammettere che durante il quindicennio così delimitato le altre condizioni siano rimaste costanti; vale a dire, che le variazioni del consumo siano state in correlazione soltanto colle variazioni del prezzo?

Abbiamo visto a suo tempo che la curva della domanda si riconnette principalmente alle leggi della utilità, alla ricchezza media, ed alla scala secondo cui la ricchezza è divisa.

Ora non è certo assurdo supporre che, durante il periodo di cui dobbiamo occuparci, questi tre grandi coefficienti abbiano subite modificazioni così limitate, da potersi considerare rispetto alla nostra ricerca, come grandezze di secondo o di terzo ordine.

Quanto al primo coefficiente, sappiamo già che uno de' suoi principali elementi, la qualità ed il prezzo dei surrogati, non ha presentate nel quindicennio variazioni decisive. Vedemmo infatti a suo tempo che il solfato ammonico vi si è sempre conservato il succedaneo più vicino al nitrato sodico, e che i cambiamenti di prezzo del primo non sono mai stati tali da turbare profondamente la rispettiva convenienza economica delle due merci. D'altra parte dimostreremo più innanzi che il prezzo di alcuni dei principali articoli alla cui produzione serve il nitrato sodico hanno subite variazioni poco rilevanti, e tali in ogni caso che, se avessero potuto avere una influenza sulla correlazione fra il prezzo ed il consumo del nitrato sodico, l'avrebbero dovuta esercitare, non nello stesso senso, ma in senso opposto a quello secondo cui la correlazione medesima si è svolta.

Quanto poi alla ricchezza media ed alla scala secondo cui la ricchezza è divisa, la brevità del periodo che esamineremo ed il fatto stesso che considereremo il consumo non in questa od in quella nazione, ma in tutto il mondo, ci consentono di trattare le variazioni che si saranno verificate in tali coefficienti come grandezze anch'esse trascurabili.

La principale difficoltà nella quale veniamo allora ad imbatterci è questa: che dal 1889 al 1903 il consumo del nitrato sodico ha subito, salvo poche eccezioni, un continuo incremento, e che un tale incremento, come abbiamo lungamente dimostrato nella parte I del nostro studio, (1) non è in

(1) Si veda *passim*, ma particolarmente a pag. 259-261 e 350-351.

rapporto diretto e necessario con una riduzione del prezzo, ma dipende piuttosto da altre cause, quali, soprattutto, la grande trasformazione agricola degli ultimi trenta anni, in seguito alla quale si è largamente sviluppato l'uso dei concimi chimici; la crescente estensione di alcune di quelle colture — esempio tipico la coltivazione delle barbabietole — che richiedono in modo speciale l'impiego del nitrato sodico, etc. — La relazione fra le variazioni del prezzo — quando queste non superino certi limiti — e le variazioni del consumo non sarebbe nel nostro caso se non indiretta: tale, cioè, che le variazioni del prezzo, se nel senso di una diminuzione, avrebbero potuto rendere al massimo alquanto più accelerato; se nel senso di un aumento, rendere al massimo alquanto più lento lo sviluppo del consumo. Ma le ragioni fondamentali di tale sviluppo si riconnettono a cause che sono indipendenti dalle oscillazioni dei prezzi, sempre purchè le oscillazioni stesse non superino, come abbiamo accennato, certi limiti.

Nella realtà poi, mentre non si è dato alcun ribasso dei prezzi che si sia potuto considerare come la causa prevalente dell'aumento del consumo, si sono dati invece rialzi dei prezzi i quali, avendo superati i limiti cui abbiamo accennato, si possono considerare come la causa prevalente dell'arresto contemporaneamente verificatosi nello sviluppo del consumo, e tanto più come la causa prevalente della sua diminuzione assoluta.

In modo più preciso, l'esperienza ci insegna che, quando il prezzo in Europa raggiunge od oltrepassa i scellini 9,1 per quint. spagn., allora il consumo non presenta più il consueto aumento, ma subisce una diminuzione in confronto alle cifre cui era giunto precedentemente. (1)

Ciò premesso, il fatto che il consumo della nostra merce presenta una successione di variazioni delle quali quelle nel senso dell'aumento non sono in correlazione diretta colle contemporanee variazioni dei prezzi, costituisce una grave difficoltà per chi voglia costruire il tratto della curva della

(1) Su tutto ciò si confronti la Parte I, specialmente a pag. 352-53 e 541-43.

sua domanda che corrisponde ai dati da noi posseduti. Invero nel descrivere una curva di domanda noi non possiamo tener conto, per la definizione stessa di tale curva, che di quelle sole variazioni del consumo che sono correlate a variazioni dei prezzi. Come dunque utilizzare le cifre del consumo crescente del nitrato, quali ci provengono dalla rilevazione statistica, una volta che queste cifre sono inadatte, per i coefficienti estranei da cui dipendono, a servire di base ad una curva della domanda?

La difficoltà non è tuttavia insormontabile. Per superarla basta stabilire alcune convenzioni le quali, se presentano — come del resto ogni altra convenzione — qualche carattere arbitrario, sono in loro stesse perfettamente logiche, ed in ultima analisi si allontanano assai poco dalla realtà.

Per la massima parte delle merci lo sviluppo del consumo risulta — in proporzioni più o meno diverse a seconda delle circostanze — da due coefficienti: dal fatto che coloro che già le usavano al momento iniziale ne consumano in seguito una quantità maggiore, e dal fatto che sorgono nuovi consumatori i quali al momento iniziale non esistevano.

Nel caso del nitrato sodico, quando si prescinda da quelle fluttuazioni del consumo per parte dei consumatori iniziali (1) che dipendono dalla variazione delle condizioni atmosferiche — ed in realtà è lecito prescindere, perchè la lunghezza del periodo di tempo che consideriamo è sufficiente a compensare fra loro le eccezionalità delle stagioni — si può ammettere che la massima parte dello sviluppo del consumo è dipeso non dall'aumento di consumo dei consumatori iniziali, ma dal sorgere di nuovi consumatori.

Il nitrato sodico non è una di quelle merci che si producano e si usino da secoli come, per esempio, il frumento; una di quelle merci, quindi, di cui intere nazioni conoscano per lunga esperienza l'utilità, ed il consumo delle quali non

(1) Si capisce che, basandoci noi sui dati dal 1889 al 1903, i consumatori iniziali diventano per noi i consumatori che si avevano nel 1889.

possa crescere — costante la ricchezza — se non per l'aumento della popolazione.

Al contrario essa è una merce che si produce e si usa da un tempo relativamente brevissimo (1). Essa ha dunque dinanzi a sè — anche costante la popolazione — un larghissimo margine nelle compere dei consumatori non ancora conquistati. Negli stessi paesi in cui è più adoperata, una grande massa di nuovi consumatori deve essere tuttora persuasa.

Oltre che per la sua non lontana comparsa sui mercati, il nitrato sodico è una merce nuova anche per il fatto che essa, insieme con tutti gli altri concimi chimici, azotati o meno, va a soddisfare un bisogno il cui genere è relativamente recente: il bisogno di una coltivazione intensiva.

Ora, siccome il progresso tecnico è più lento ad estendersi nell'agricoltura che in ogni altro ramo dell'industria umana, il numero degli agricoltori che applicano i concimi chimici è anche oggi, perfino forse nei paesi più civili, una minoranza.

Il nitrato sodico va così reclutando un numero crescente di nuovi consumatori, non solo perchè — isolatamente considerato — può guadagnare una nuova e vasta clientela a danno di altri concimi, ma anche, e soprattutto, perchè, insieme con tutti gli altri concimi, è rivolto a soddisfare un bisogno nuovo e di sempre più larga espansione.

È appunto per questo che, varie volte, ed anche poco più sopra, abbiamo affermato che — fino a quando le oscillazioni del nitrato sodico non superino certi limiti — lo sviluppo del suo consumo non dipende direttamente da esse, ma trova la propria spiegazione in cause d'ordine più generale.

Una dimostrazione pratica di quanto sosteniamo è data del resto dal fatto che — secondo abbiamo ampiamente documentato nella prima parte del nostro studio — l'associazione fra i produttori dell'articolo spende di anno in anno

(1) Il nitrato sodico ha cominciato ad essere apprezzato ed a formare oggetto di una produzione larga e sistematica, quando stavano per esaurirsi i famosi depositi di guano del Perù: e cioè fra il 1865-70 ed il 1880.

somme sempre maggiori per la propaganda. Evidentemente la propaganda deve essere destinata non già a persuadere i consumatori iniziali — per essi non può più valere che l'esperienza — ma ad indurre alle prime compere consumatori nuovi.

Dato dunque che allo sviluppo del consumo della nostra merce contribuisce in una proporzione così preponderante il sorgere di nuovi consumatori, noi supporremo addirittura nullo l'altro coefficiente: e cioè l'aumento di consumo da parte dei consumatori iniziali. Ben inteso che, parlando di sviluppo del consumo, vogliamo sempre riferirci ad uno sviluppo che non sia in connessione diretta col ribasso del prezzo: vale a dire praticamente a tutto lo sviluppo che si è verificato del 1889 al 1903. (1)

L'altra ipotesi alla quale ricorreremo è che il giudizio medio sull'utilità del nitrato sodico da parte dei consuma-

(1) Come varie volte abbiamo accennato, nella Parte I del presente lavoro si trova un'ampia spiegazione e documentazione del perchè gli aumenti del consumo della nostra merce rispetto ad un dato consumo iniziale non si possano considerare come correlati ad una diminuzione del prezzo. Basta del resto gettare uno sguardo sulla tavola X della appendice alla Parte stessa. Nel 1889, ad esempio, con un prezzo in Europa di scellini $8,4 \frac{1}{2}$, il consumo nel mondo è di quint. spagn. 17.085.000.

L'anno dopo, con un prezzo in Europa di scellini $7,7 \frac{1}{2}$, il consumo sale a quint. spagn. 20.160.300.— Parrebbe dunque a tutta prima che questo forte aumento del consumo potesse essere in correlazione col ribasso corrispondente del prezzo. Ma ecco che nel 1894 e nel 1900 i prezzi in Europa per carichi in arrivo si elevano rispettivamente a scellini $8,11 \frac{13}{16}$ ed a scellini $8,11 \frac{1}{8}$ — sono quindi più alti che nel 1889 — e tuttavia il consumo ammonta rispettivamente a quint. spagn. 22.750.901 ed a quint. spagn. 31.337.872

Si noti poi che, dicendo che per la nostra merce i ribassi dei prezzi — nei limiti in cui si sono realmente verificati — non hanno agito in via principale sullo sviluppo del consumo della merce rispetto ad un dato consumo iniziale, non intendiamo escludere che — secondo abbiamo

tori iniziali, e quindi anche sui limiti di prezzo entro i quali il nitrato è preferibile ad ogni altro concime chimico azotato, sia perfettamente eguale a quello medio dei consumatori successivi.

Quando si ricordi che un tale giudizio — come abbiamo dimostrato nel precedente paragrafo — si basa sopra elementi estrinseci esattamente valutabili, quali l'aumento di produzione ottenibile coll'impiego del nitrato, ed il guadagno monetario che siffatto aumento importa, dato il prezzo del nitrato stesso ed i prezzi dei prodotti; quando inoltre si rifletta che i consumatori nell'uso del nitrato sodico sono guidati da pubblicazioni scientifiche popolari che offrono loro con assoluta precisione i dati di fatto ai quali devono appoggiarsi nelle loro decisioni, anche questa seconda ipotesi non potrà non apparire perfettamente attendibile ed assai prossima alla realtà.

Si badi poi che, considerando il giudizio di utilità da parte dei consumatori iniziali come eguale a quello dei consumatori successivi, non intendiamo affermare che le condizioni di tutti i singoli consumatori (iniziali o meno) siano eguali. Al contrario, esse varieranno a seconda delle culture, e, per ogni cultura, a seconda della composizione del terreno, del clima, etc., etc. — Intendiamo dire soltanto questo: che, date le stesse condizioni, e, cioè, data la stessa cultura, un terreno di composizione eguale, etc., il giudizio di un consumatore iniziale coinciderà con quello di un consumatore sopravvenuto.

Si noti infine che, ammontando il consumo iniziale, e cioè, il consumo del 1889, a quint. spagn. 17.085,000, e giungendo il consumo dell'ultimo anno, il 1903, a quint. spagn. 32.627.481, la cifra iniziale è già abbastanza grande, tanto in sè stessa

anche accennato più sopra — sulla misura con cui il consumo è aumentato da un anno all'altro le oscillazioni del prezzo non abbiano esercitata una qualche influenza: e più precisamente non l'abbiano esercitata nel senso di rendere più o meno intenso quell'aumento che si sarebbe egualmente verificato.

quanto in rapporto alla cifra terminale, perchè si compensino fra loro le particolari differenze di condizione dei singoli consumatori.

Prima di mostrare l'uso che possiamo fare delle premesse ipotesi, è necessaria un'ultima osservazione.

Come abbiamo più volte ripetuto, e come del resto risulta da un semplice sguardo alla tavola *X* dell'appendice alla Parte I, il consumo del nitrato sodico durante il quindicennio che ci interessa ha continuato ad aumentare per qualunque prezzo superiore al minimo di scellini $7,4 \frac{3}{16}$, ma ha subito un arresto del suo sviluppo, od una vera e propria diminuzione, per il prezzo che finora abbiamo fissato all'incirca in scellini 9,1.

È giunto ora il momento di determinare con maggior precisione quale sia veramente il prezzo al quale il consumo della nostra merce modifica il suo andamento normale.

Si consideri a tale scopo la citata tavola *X* dell'appendice alla Parte I.

I prezzi massimi si sono avuti nel triennio 1891-93 e nel 1902. Nel triennio 1891-93 ad un prezzo di $9,1 \frac{1}{2}$ il consumo ha cessato quasi completamente di aumentare, ma non è diminuito. Nel 1902 invece, ad un prezzo di 9,1 — ad un prezzo, cioè, leggermente minore — esso ha subìto una notevolissima riduzione. I due fatti non concordano perfettamente, e non possono quindi non ingenerare una certa perplessità.

Quanto al triennio 1891-93 si osservi però che, data l'imperfezione delle fonti ad esso relative, il prezzo di $9,1 \frac{1}{2}$ si riferisce con precisione al solo 1891. Per il 1892 ed il 1893 sappiamo che il prezzo è stato « circa lo stesso », ma in realtà ne ignoriamo la cifra esatta. Inoltre, anche in rapporto al 1891, il prezzo di $9,1 \frac{1}{2}$ rappresenta la media non di tutto l'anno, ma del solo secondo semestre, giacchè non conosciamo il prezzo del primo semestre.

Nella incertezza dunque se il prezzo di 9,1 scellini sia veramente — al disopra del prezzo minimo di scellini $7,4 \frac{3}{16}$

— quello al quale corrisponda un primo arresto nello sviluppo del consumo, o addirittura una prima diminuzione, il partito migliore è di essere prudenti, e di attenerci ad un altro dato non controverso.

Sempre dalla citata tavola risulta che nell'anno 1901 il prezzo è stato di scellini $8,11\frac{1}{8}$ e che a questo prezzo — il quale è pure il più alto di tutto il quindicennio, dopo quelli di scellini 9,1 e $9,1\frac{1}{2}$ — il consumo, non solo non ha patita alcuna contrazione, ma ha continuato ad aumentare. Or bene, arrotondando per semplicità questo prezzo fino a scellini 9, noi possiamo convenire — in base appunto alla precisa ed univoca esperienza del 1901 — che il prezzo di scellini 9 segna con relativa precisione il limite superiore fino al quale l'impiego del nitrato sodico conserva la stessa convenienza che al prezzo minimo di scellini $7,4\frac{3}{16}$, e fino al quale perciò il consumo non presenta ancora una riduzione. Solo al di sopra dei 9 scellini il consumo del nitrato sodico comincerà, non solo a subire un arresto di sviluppo, ma a diminuire effettivamente.

Occorre infine osservare che, tanto il prezzo minimo di scellini 7,4, quanto quello di scellini 9 rappresentano i prezzi sui grandi mercati d'Europa. I prezzi pagati dai consumatori veri e propri devono essere maggiori in ragione delle ulteriori spese di trasporto e dei guadagni degli intermediarii minori.

D'altra parte, occupandoci noi della domanda dei consumatori effettivi, i prezzi che realmente ci interessano non sono i prezzi che si fanno sui grandi mercati, e che corrispondono al momento in cui la merce è ancora nelle mani dei grossi commercianti, ma i prezzi che vengono pagati dai consumatori stessi. Bisogna dunque trasformare i primi prezzi nei secondi.

A pagina 67 vedemmo che ai prezzi di scellini 8,6 e di scellini 7,4 per quintale spagnuolo e sopra i grandi mercati d'Europa corrispondono rispettivamente i prezzi approssimativi di L. 27,50 e di L. 23,66 al quintale metrico e nelle mani del consumatore europeo. Or bene, facendo le oppor-

tune proporzioni e trasformazioni, tali cifre ci permettono di concludere che ai prezzi di scellini 9 e di scellini 7,4 per quintale spagnuolo e sui grandi mercati di Europa, sono correlativi i prezzi approssimativi (1) di scellini 10,7 e di scellini 8,7 per quintale spagnuolo e presso il consumatore europeo.

Questi ultimi sono appunto i prezzi estremi sui quali ci baseremo per tentare di tracciare il tratto a noi noto della curva della domanda dei consumatori.

Vediamo ora l'uso che possiamo fare delle ipotesi stabilite più sopra.

Una volta che gli aumenti di consumo verificatisi negli anni successivi al 1889 si possono attribuire esclusivamente al sorgere di nuovi consumatori, diventa logica questa conclusione: che, se non fossero sopraggiunti consumatori nuovi, i consumatori iniziali — per i prezzi non superiori a scellini 10,7 e non inferiori a scellini 8,7 — sarebbero rimasti fermi per tutto il quindicennio alla cifra di 17.085.000 quint. spagn. —

Ma — come abbiamo visto più sopra — se il sorgere dei nuovi consumatori non si può attribuire ai ribassi di prezzo verificatisi dopo il 1889, in quanto un tale fenomeno si sarebbe prodotto, sia pure in minori proporzioni,

(1) Insistiamo nel rilevare che i detti prezzi sono *approssimativi*. Avendoli desunti da criterii in gran parte di presunzione, non siamo infatti sicuri della loro completa esattezza.

Si badi del resto che, per lo scopo a cui servono, la loro precisione assoluta non ha un grande valore. L'unica condizione importante — e di essa ci rendiamo garanti — è che la trasformazione dei prezzi sui grandi mercati in prezzi pagati dai consumatori veri e propri sia stata eseguita sempre cogli stessi criterii. Una volta rispettata l'uniformità dei criterii, se i prezzi pagati dai consumatori poi fossero in realtà un po' più alti od un po' più bassi di quelli che abbiamo calcolati, l'unica differenza che ne risulterebbe sarebbe questa: che il tratto della curva di domanda dei consumatori dovrebbe essere portato tutto un poco più in alto od un poco più in basso rispetto all'asse delle ascisse. La forma però del tratto — ed è ciò che conta — rimarrebbe inalterata.

anche ai prezzi del 1889; è certo invece che l'arresto dello sviluppo del consumo, e tanto più la sua diminuzione rispetto agli anni immediatamente anteriori — fenomeni realizzatisi in alcuni anni del periodo (e precisamente dal 1891 al 1893, e nel 1902) — si trovano nella più stretta correlazione col rialzo dei prezzi contemporaneamente avvenuto. Ora, poichè noi abbiamo supposto che i consumatori iniziali diano sull'utilità del nitrato un giudizio perfettamente eguale a quello dei nuovi consumatori, ne segue che, come questi ultimi hanno diminuito il loro consumo, o si sono in parte ritirati di fronte ai prezzi del 1891-1893 e del 1902, anche i primi di fronte agli stessi prezzi avrebbero agito nello stesso modo.

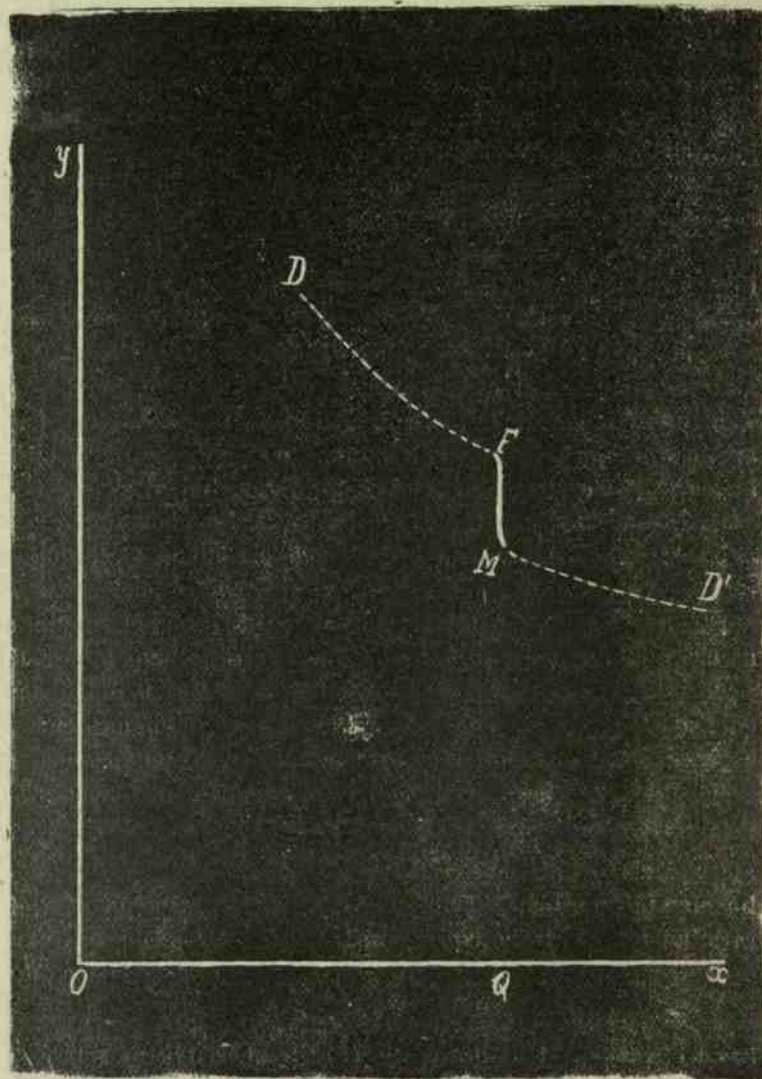
È lecito dunque concludere che la domanda dei consumatori iniziali, mentre sarebbe rimasta invariata per tutti i prezzi verificatisi dal 1889 al 1903, per i prezzi dal 1891 al 1893, e del 1903, cioè a dire per i prezzi superiori a scellini 10,7, sarebbe certo diminuita.

Ciò posto, e come dalla figura appresso, (1) segniamo sull'asse delle ascisse, e secondo la scala da 1 a 200.000, la quantità consumata: in modo che il segmento OQ rappresenti il consumo iniziale, vale a dire il consumo dell'anno 1889 in quint. spagn. 17.085.000. Segniamo poi sull'asse delle ordinate, e secondo la scala di 10 a 1, le estremità superiori delle ordinate rappresentanti tutti i prezzi ai quali corrisponde il consumo OQ : da quello di scellini 10,7 a quello di scellini 8,7.

Poichè a siffatti prezzi sarà sempre correlativa la stessa quantità consumata, i punti che rappresentano la loro estremità superiore descriveranno una perpendicolare all'ascissa, tale che, se venisse prolungata in basso, il suo piede cadrebbe nel punto Q . Chiamando F il punto corrispondente al prezzo massimo di scellini 10,7 ed M il punto corrispondente al prezzo minimo di scellini 8,7, il segmento FM rap-

(1) In tale figura presentiamo la curva un po' in grande per renderla più evidente. Ma nelle figure successive la disegneremo in proporzioni più ridotte.

presenterà il tratto reale a noi noto della curva di domanda dei consumatori del nitrato sodico durante gli anni dal 1889 al 1903.



Al di sotto del punto M , e cioè del prezzo in scellini 8,7, la quantità consumata con tutta probabilità aumenterebbe.

Diciamo: con tutta probabilità, perchè, nella mancanza di dati sperimentali, non si può escludere assolutamente neppure l'ipotesi che anche ad un prezzo alquanto inferiore a scellini 8,7 la quantità consumata resti costante: l'ipotesi, cioè, che il tratto della curva della domanda perpendicolare all'ascissa si prolunghi un altro poco al di sotto del punto *M*.

Noi però preferiamo non accettare una tale ipotesi. Preferiamo non accettarla, non già perchè non sia astrattamente possibile, ma perchè ci sembra assai poco probabile.

Come vedremo a suo tempo, il fenomeno che un tratto della curva della domanda di una merce sia perpendicolare all'asse delle *x* significa che per tutti i punti di quel tratto la curva della domanda ha una elasticità eguale a zero. Ora il fatto di una curva della domanda la cui elasticità sia eguale a zero per un certo tratto è un fatto che, secondo dimostreremo, non contraddice la teoria generale della elasticità della domanda, ma che però si presenta rispetto ad essa come alquanto singolare. Non eccezione dunque, ma certo anormalità, nel senso di allontanamento dalla norma.

Ora è regola di buona logica ammettere che — fino a prova contraria — un allontanamento dalla norma abbia sempre una breve estensione. Appunto perciò consideriamo l'ipotesi cui abbiamo accennato più sopra come l'ipotesi meno probabile.

Convenuto così che ad un prezzo inferiore a scellini 8,7 il consumo aumenti, non possiamo però stabilire neanche in via approssimativa quale sarebbe la proporzione secondo cui tale aumento si verificherebbe. Infatti tra il 1889 ed il 1903 l'esperienza non ci dà alcun prezzo medio annuo pagato dal consumatore vero e proprio (1), che sia minore di quello

(1) Pagato dal consumatore vero e proprio. Infatti abbiamo, sì, prezzi minori — il minimo, come abbiamo detto più volte, è di scellini 7,4 — ma sono i prezzi dei grandi mercati, non quelli pagati dai consumatori propriamente detti. Siccome poi il prezzo di scellini 7,4 sui grandi mercati d'Europa diventa appunto il prezzo di scellini 8,7 presso il consumatore europeo, è evidente che il dire che non abbiamo un prezzo pagato dal consumatore che sia al di sotto di scellini 8,7, è proprio come il dire che non abbiamo un prezzo dei grandi mercati che stia al di sotto di scellini 7,4.

in scellini 8,7. Non può quindi darsi neppure alcuna cifra reale circa l'espansione del consumo che avrebbe potuto corrispondere a quel prezzo.

Ci limiteremo dunque ad affermare che, con tutta probabilità, al punto immediatamente al disotto di M corrisponderà una quantità consumata maggiore di OQ , e che perciò il punto stesso cadrà a destra di M .

Consideriamo ora invece il punto immediatamente al di sopra di F . Per esso non può esistere alcun dubbio. Tale punto coincide colla estremità superiore di una ordinata rappresentante un prezzo maggiore di 10,7 scellini; e i dati che abbiamo ci dicono che a questo prezzo la quantità consumata diminuisce. La quantità che corrisponde al detto punto sarà dunque minore del segmento OQ : e perciò il punto stesso cadrà a sinistra di F .

Se in questo caso siamo assolutamente sicuri sul senso secondo il quale varierà la quantità consumata, non possiamo però stabilire con eguale sicurezza la misura di tale variazione.

Possediamo infatti le cifre del consumo nel 1891-93 e nel 1902: gli anni in cui il prezzo, avendo superato i scellini 9 sui grandi mercati, deve avere superato in corrispondenza i scellini 10,7 presso il consumatore europeo. Senonchè queste cifre riguardano, non il consumo iniziale che abbiamo preso per base nella costruzione della curva della domanda, ma il consumo iniziale accresciuto da tutti gli aumenti verificatisi negli anni rispettivamente anteriori, per il fatto che i prezzi non avevano oltrepassati i scellini 10,7.

Potremmo — è vero — dedurre la diminuzione del consumo iniziale che cerchiamo, ragionando per proporzioni nel seguente modo: se il consumo del 1902 (ad esempio) — consumo molto maggiore di quello iniziale — è diminuito di tanto, il consumo iniziale sarebbe diminuito di tanto altro. Ma la cifra così ricavata non riuscirebbe troppo attendibile, perchè dalla ipotesi ammessa più sopra e che è già abbastanza ardita per sè stessa: l'ipotesi secondo cui il giudizio di utilità da parte dei consumatori iniziali sarebbe eguale a

quello dei consumatori successivi, vorrebbe trarre addirittura una conclusione numerica, e quindi eccessivamente precisa.

Riassumendo, il punto immediatamente al di sotto di M si troverà con ogni probabilità a destra di M , mentre il punto immediatamente al di sopra di F si troverà a sinistra di F .

Dunque prima di F e dopo di M , per un tratto e secondo una misura che non siamo in grado di stabilire, la curva della domanda dei consumatori cessa di essere perpendicolare all'asse delle ascisse.

Per inquadrare il tratto reale FM fra altri due tratti che meglio lo caratterizzino collo sviluppo di una curva completa, supporremo che a sinistra di F ed a destra di M la curva della domanda dei consumatori del nitrato sodico abbia lo stesso andamento della curva tipo descritta a pag. 87.

Supporremo inoltre per maggiore semplicità che il cambiamento della inclinazione della curva nei dintorni del punto F e del punto M avvenga in modo continuo.

I tratti DF ed MD' — che nella nostra figura appaiono punteggiati — sono quelli disegnati secondo le due ultime ipotesi.

Qualsiasi commento alla figura che così risulta, e soprattutto al tratto FM , ci parrebbe assolutamente superfluo.

Il tratto FM non fa che rappresentare e confermare geometricamente il fenomeno sul quale abbiamo insistito a suo tempo: e cioè che, entro certi limiti di prezzo, l'impiego del nitrato sodico risulta più conveniente che quello di qualunque altro concime azotato, e che perciò — sempre entro gli stessi limiti di prezzo — il consumo del nitrato di sodio, essendo protetto contro la concorrenza di ogni surrogato, resta costante.

Qualunque chiosa dunque si risolverebbe in una semplice ripetizione della dimostrazione largamente data da pag. 47 a pag. 76.

Piuttosto sarà opportuno aggiungere a quella dimostrazione qualche altro dato di fatto.

Invero — sebbene le osservazioni e le cifre che a suo tempo presentammo ci sembrino a pieno convincenti — qualche nuovo dubbio potrebbe essere suscitato dalla singolarità della inclinazione che presenta il tratto *FM* della curva.

Poichè il nitrato sodico non è un bene diretto, ma un bene strumentale, potrebbe ad esempio sorgere il sospetto che la costanza del suo consumo per prezzi superiori a scellini 8,7 e fino al limite di scellini 10,7 dipendesse dal fatto che contemporaneamente i prezzi dei beni diretti, alla cui produzione esso serve, fossero aumentati. In tal caso l'inclinazione del tratto *FM* perderebbe ogni significato, in quanto, anche rispetto al tratto medesimo, sarebbe venuta meno quella che è la premessa essenziale per la costruzione di una curva della domanda: e cioè che essa rappresenti la correlazione fra le variazioni di quel dato bene e le variazioni del consumo, costanti tutte le altre circostanze. Una condizione infatti si sarebbe modificata, ed una condizione essenzialissima, trattandosi di un bene strumentale: il prezzo dei beni diretti. La costanza del consumo del nitrato a prezzi diversi dipenderebbe allora dal solo fatto che l'aumentato prezzo dei beni diretti renderebbe possibili prezzi più alti per il bene strumentale.

Pare veramente a noi che un tale dubbio sarebbe ingiustificato. Tutti i computi che a suo tempo abbiamo esposti per dimostrare che, entro certi limiti di prezzo, l'impiego del nitrato sodico è sottratto alla concorrenza di ogni altro concime azotato, e che perciò il suo consumatore ha sempre convenienza, entro gli stessi limiti, a pagarlo ad un prezzo più alto, piuttosto che a rivolgersi a' suoi succedanei, si basavano già sopra prezzi determinati e fissi dei beni diretti: e più precisamente sul prezzo al quintale di L. 18,75 per l'orzo, di L. 16,25 per l'avena, di L. 15 per la segale, e di L. 2,87 per le patate. (1) Se dunque la documentazione da cui risulta la superiorità del nitrato sodico anche a prezzi più alti di scellini 8,7 per quint. spagn., si fonda su prezzi dei

(1) Si confronti specialmente a pag. 58.

beni diretti che sono stati supposti sempre eguali: questo solo fatto viene ad escludere che la superiorità stessa possa dipendere da una variazione nel prezzo dei beni diretti.

In ogni modo, a fugare ogni ulteriore incertezza, presentiamo per gli anni fra il 1889 ed il 1903 i prezzi in alcuni mercati del frumento e della barbabietola da zucchero: i due beni diretti nella cui coltivazione il nitrato sodico è specialmente usato. (1) Aggiungiamo per maggiore comodità di confronto anche i prezzi del nitrato sodico, calcolati non presso il consumatore ma sui grandi mercati, come quelli appunto dei due beni diretti:

(1) Le cifre sono tolte, per il frumento, dal BORDIGA, *Trattato, etc.*, pag. 219; e per la barbabietola dai signori GESCHWIND e SELLIER, *La Betterave agricole et industrielle*. Paris, 1902. In quest'ultimo lavoro però i dati sui prezzi si fermano al 1899.

Prezzi medi annui del nitrato sodico, del frumento e della barbabietola da zucchero dal 1889 al 1903.

PREZZI DEL NITRATO SODICO IN EUROPA			PREZZI DEL FRUMENTO SU VARI MECCATI			PREZZI DELLA BARBABIEIOLA IN FRANCIA	
PER CARICHI IN ARRIVO A PARIGI DAL 1891			AL QUINIALE METRICO franchi		ANNI	ALTA TONNELLATA franchi	
ANNI	AL QUINT SPICE a q.	PERIODI ED ANNI	NEW-YORK	OLIVIA			
1889	8 4 $\frac{1}{2}$	1880-89	19,71	20,12	1889-90	30,98	
1890	8 7 $\frac{1}{2}$	1890	16,49	21,10	1890-91	24,76	
1891	9 1 $\frac{1}{2}$	1891	28,18	17,22	1891-92	26,33	
1892	circa lo stesso	1892	20,08	18,32	1892-93	26,98	
1893	circa lo stesso	1893	15,60	12,30	1893-94	28,20	
1894	8 11 $\frac{13}{16}$	1894	13,06	12,45	1894-95	25,97	
1895	7 11 $\frac{1}{4}$	1895	12,83	10,96	1895-96	26,43	
1896	7 9 $\frac{5}{16}$	1896	14,76	—	1896-97	24,30	
1897	7 6 $\frac{3}{16}$	1897	16,79	—	1897-98	25,97	
1898	7 4 $\frac{3}{16}$	1898	16,47	15,38	1898-99	25,97	
1899	7 5 $\frac{1}{16}$	1899	18,23	14,91	—	—	
1900	8 3 $\frac{1}{16}$	1900	15,62	14,97	—	—	
1901	8 11 $\frac{1}{8}$	1901	16,32	14,39	—	—	
1902	9 1	1902	15,81	14,13	—	—	
1903	8 6 $\frac{3}{8}$	1903	16,17	14,70	—	—	

Basta gettare uno sguardo sulla tavola, per convincersi che il sospetto cui abbiamo accennato più sopra risulta completamente infondato.

Per dare un solo esempio, i prezzi del nitrato sodico dal 1898 al 1901 sono andati sempre aumentando: pur rimanendo entro quei limiti, dati i quali abbiamo affermato che il rispettivo consumo iniziale deve considerarsi come costante. Orbene, nei medesimi anni il prezzo del frumento, anziché aumentare, è diminuito su due dei tre mercati presi in considerazione (Odessa e Londra); e nei primi due degli stessi anni — gli unici pei quali ancora possediamo le cifre circa la barbabietola — il prezzo di quest'ultima in Francia — che è pure uno de' suoi principali centri di produzione ed uno de' suoi mercati regolatori — è rimasto invariato.

§ 3. — L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DELLA DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI.

N. 1.

L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI IN GENERE.

Sotto il N. 1 del precedente paragrafo abbiamo visto che in generale, se il prezzo di una merce aumenta, la sua domanda diminuisce, e se il suo prezzo diminuisce, la sua domanda aumenta.

Sorge ora il problema della misura secondo cui al variare del prezzo varia la quantità.

L'espressione analitica di tale misura ci è fornita dai principii elementari del calcolo differenziale.

Sotto il citato numero abbiamo supposto che al variare continuo di y (il prezzo considerato come variabile indipendente e misurato sull'asse delle ordinate) variasse in modo continuo anche x (la quantità domandata, considerata come funzione e misurata sull'asse delle ascisse). Ora il calcolo differenziale insegna che la misura della variazione di una funzione che sia continua e definita in un certo intervallo, è data dal limite

cui tende il rapporto fra un piccolo incremento della funzione stessa ed un piccolo incremento della variabile indipendente, se quest'ultimo tenda a zero; è data, cioè, dalla derivata della funzione.

Consideriamo ora la variabile indipendente y (il prezzo) in un certo punto, cioè ad un certo valore attuale.

Facciamo subire al prezzo un incremento — positivo o negativo — Δy . Corrispondentemente la quantità domandata subirà un incremento — negativo o positivo — Δx . Il rapporto fra l'incremento della quantità domandata e l'incremento del prezzo sarà: $\frac{\Delta x}{\Delta y}$. E poichè coll'aumentare o col diminuire del prezzo la quantità domandata rispettivamente diminuisce od aumenta, poichè insomma i due termini del rapporto sono sempre di segno contrario, il rapporto: $\frac{\Delta x}{\Delta y}$ sarà sempre negativo.

Facendo tendere a zero i due incrementi, il rapporto $\frac{\Delta x}{\Delta y}$ tenderà alla derivata $\frac{dx}{dy}$, la quale, per le stesse ragioni, sarà anch'essa negativa.

La derivata $\frac{dx}{dy}$ misurerà dunque la variazione che subisce la quantità domandata al variare del prezzo.

Il fatto poi che tale derivata, per i motivi esposti sia sempre negativa, conferma e spiega ancor meglio quello che osservammo a suo tempo e cioè che la curva della domanda rappresenta una funzione per ogni punto della quale la derivata è negativa. (1)

Questo modo di misurare il rapporto fra le variazioni della quantità domandata e le variazioni del prezzo presenta però un inconveniente.

Esso considera la variazione assoluta della quantità e la variazione assoluta del prezzo. Ora, finchè le due variazioni

(1) Si confrontino su ciò le considerazioni a pag. 90-91.

siano considerate assolutamente, può darsi che il valore del rapporto fra gli incrementi delle due quantità vari, *coeteris paribus*, per il solo fatto che vari l'unità colla quale si misura o l'una, o l'altra delle quantità stesse, e, cioè, o la quantità domandata, od il prezzo.

Diamo un esempio.

Prendiamo come unità di misura della moneta la Lira, e supponiamo che, quando il prezzo di una data merce diminuisce di 1 Lira, la quantità domandata aumenti di 2. Il rapporto tra due incrementi finiti sarà: $\frac{2}{1} = 2$.

Supponiamo adesso che le variazioni delle due quantità restino le medesime, ma che l'unità di misura della moneta, invece di rimanere la Lira, divenga la mezza Lira. L'aumento di 2 nella quantità domandata corrisponderà allora ad un aumento del prezzo di due mezze Lire (2 mezze Lire = 1 Lira di prima); ed il rapporto diverrà $\frac{2}{2} = 1$. Ecco dunque che, sebbene le due quantità in sè stesse non abbiano mutato, il valore del rapporto risulta nel secondo caso la metà che nel primo, per il solo fatto che nel secondo caso è diversa l'unità di misura della moneta.

Per ovviare a questo gravissimo inconveniente non c'è che un mezzo: considerare, anzichè le variazioni assolute della quantità e del prezzo, le loro variazioni relative: riferire, in altri termini, la variazione della quantità alla quantità quale era prima, e la variazione del prezzo al prezzo quale era prima. In tal modo, e per ragioni aritmetiche intuitive, il valore del rapporto degli incrementi finiti non varierà più, qualunque sia l'unità di misura per ciascuna delle due quantità.

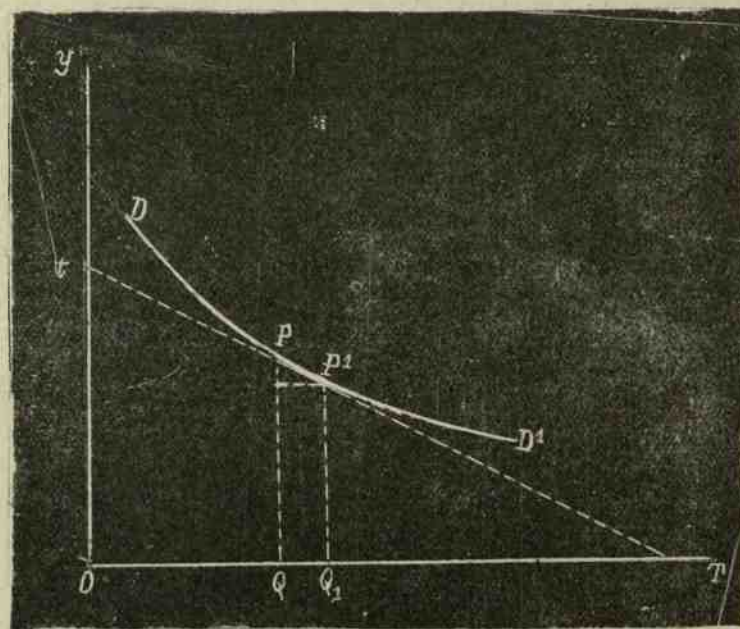
Applicando un siffatto criterio, la variazione finita del prezzo non sarà più la variazione assoluta Δy , ma la variazione relativa $\frac{\Delta y}{y}$ nella quale la y del denominatore rappresenterà il prezzo di partenza. Corrispondentemente, la variazione finita del consumo non sarà più la variazione asso-

luta Δx , ma la variazione relativa $\frac{\Delta x}{x}$ nella quale la x del denominatore rappresenterà la quantità di partenza. Conseguen-

temente, il rapporto non sarà più: $\frac{\Delta x}{\Delta y}$, ma: $\frac{\frac{\Delta x}{x}}{\frac{\Delta y}{y}}$, ed il li-

mite del rapporto, non più: $\frac{dx}{dy}$, ma: $\frac{\frac{dx}{x}}{\frac{dy}{y}}$.

A questa espressione analitica della misura del rapporto — espressione più perfetta e che noi quindi d'ora innanzi adotteremo — fa riscontro una rappresentazione geometrica che il Marshall, se non erriamo, ha per primo indicata. (1)



(1) MARSHALL loc. cit. pag. 160 e 750

Sia P un punto della curva di domanda, al quale corrisponda un prezzo PQ ed una quantità domandata OQ . Si fissi un punto P_1 a destra di P e ad esso sufficientemente prossimo; e si conducano RP_1 parallela e P_1Q_1 perpendicolare all'asse delle ascisse.

Si uniscano inoltre i punti P e P_1 con una corda che incontri l'asse delle ascisse nel punto T e l'asse delle ordinate nel punto t . PR diventa l'incremento negativo del prezzo, e QQ_1 o RP_1 il corrispondente incremento positivo della domanda.

Il rapporto fra l'incremento (positivo) del consumo riferito al consumo anteriore e l'incremento (negativo) del prezzo

riferito al prezzo anteriore sarà allora.
$$\frac{RP_1}{PR} = \frac{RP_1}{OQ} \times \frac{PQ}{PR} =$$

$= \frac{RP_1}{PR} \times \frac{PQ}{OQ}$. Ma, dato che i due triangoli PRP_1 e PQT

sono simili fra loro, $\frac{RP_1}{PR} = \frac{QT}{PQ}$. Sostituendo quest'ultimo

valore al primo termine dell'ultimo prodotto precedente avremo:

$\frac{RP_1}{PR} \times \frac{PQ}{OQ} = \frac{QT}{PQ} \times \frac{PQ}{OQ}$. Donde, eliminando: $\frac{QT}{PQ} \times$

$\times \frac{PQ}{OQ} = \frac{QT}{OQ}$. Ma QT ed OQ non sono altro che le proiezioni

sull'asse delle ascisse di PT e Pt . Dunque: $\frac{QT}{OQ} = \frac{PT}{Pt}$; e quindi

anche:
$$\frac{\frac{RP_1}{OQ}}{\frac{PR}{PQ}} = \frac{PT}{Pt}.$$

E siccome, man mano che si fa tendere a zero l'incremento PR del prezzo, i due punti P e P' si avvicinano indefinitamente tra loro, e la corda che li unisce tende alla tangente alla curva nel punto P , l'ultima eguaglianza che abbiamo ricavata ci dice che nel punto P della curva di domanda il rapporto fra l'incremento relativo del consumo e l'incremento relativo del prezzo è misurato, sulla tangente alla curva nello

stesso punto P , dal rapporto fra il segmento compreso tra il punto P e l'incontro della tangente coll'asse delle ascisse, ed il segmento compreso tra il medesimo punto P e l'incontro della tangente coll'asse delle ordinate.

Si noti poi che il punto P non è un punto speciale della curva; cosicchè la dimostrazione vale in genere per qualunque altro punto.

Il rapporto fra l'incremento (positivo o negativo) della quantità domandata riferito alla quantità domandata anteriore e l'incremento corrispondente (negativo o positivo) del prezzo riferito al prezzo anteriore — rapporto della cui misura abbiamo indicata l'espressione analitica e la rappresentazione geometrica — si chiama elasticità della domanda. Esso infatti sta ad indicare il grado di contraibilità o di estensibilità che la domanda di un dato bene presenta coll'elevarsi o coll'abbassarsi del prezzo. Quanto maggiore sarà, in un dato punto della curva, il valore del rapporto; quanto maggiore cioè sarà il numeratore (incremento relativo della quantità domandata) in confronto del denominatore (incremento relativo del prezzo), tanto più la domanda sarà elastica in quel punto. Inversamente, quanto minore risulterà in un dato punto il valore del rapporto; quanto minore cioè sarà il numeratore in confronto del denominatore, tanto meno elastica sarà la domanda nel punto stesso.

Delle molte questioni che si possono fare intorno alla elasticità, alcune si riconnettono al confronto fra le curve totali di domanda di diverse merci, altre al confronto tra i diversi punti della curva di domanda di una stessa merce.

Cominciamo dalle prime.

Ogni merce ha la sua propria curva di domanda. Quindi la domanda di ogni merce ha una elasticità sua propria.

Dato il modo con cui si ottiene la curva della domanda, è ovvio che, quanto più essa sarà discendente, tanto meno risulterà elastica, e che, per converso, tanto più risulterà elastica, quanto meno sarà discendente. Invero, una curva che

discenda molto rapidamente denota che prezzi anche assai vicini fra loro presentano altezze molto diverse. E siccome a prezzi vicini fra loro fanno riscontro quantità domandate poco distanti, ne segue che, data quella curva, a prezzi molto diversi corrispondono quantità domandate poco diverse; ne segue, insomma, che la curva di domanda è poco elastica. Se, invece, la curva discende poco rapidamente, prezzi anche notevolmente distanti fra loro presenteranno una differenza non grande nell'altezza. A prezzi poco diversi corrisponderanno così quantità domandate molto diverse: e la curva di domanda sarà molto elastica.

Trattandosi di un esempio teorico, abbiamo cercato più sopra di tracciare una curva che si avvicinasse alla norma: una curva nè troppo, nè troppo poco discendente, e perciò anche nè troppo, nè troppo poco elastica.

Varii sono i coefficienti che, costanti tutte le altre condizioni, contribuiscono a dare una elasticità specifica alla curva di domanda delle singole merci. In tesi generale si può affermare che le merci che soddisfano bisogni più intima mente connessi colle necessità fisiologiche del nostro organismo, e che sono quindi consumate anche dalle classi meno ricche, hanno una domanda meno elastica che quelle le quali, soddisfacendo bisogni di un carattere prevalentemente psicologico, sono consumate, in modo esclusivo, o almeno principale, dalle classi più ricche. Inoltre la domanda delle merci che possono servire ad un maggior numero di usi presenta una maggiore elasticità che quella delle merci i cui usi siano meno varii.

Le ragioni di questi fenomeni — ragioni che sono del resto intuitive — si trovano largamente esposte presso molti autori. Possiamo dunque rimetterci senz'altro alle loro dimostrazioni.

Quanto ai varii punti di domanda di una stessa merce, è lecito in tesi generale asserire che la elasticità sarà minima per i prezzi più alti, media per i prezzi intermedi, massima per i prezzi inferiori. Basta infatti pensare che alla diversa altezza dei prezzi corrisponde il consumo di cate-

gorie dotate di differenti gradi di ricchezza, (1) per comprendere che la curva di domanda di una stessa merce viene, a seconda dei prezzi, a suddividersi come in tante curve di domanda relative a categorie di consumatori di ricchezza diversa; e che — costanti tutte le altre condizioni — i consumatori più poveri, come possono meno facilmente resistere ad un rialzo del prezzo, così sono più sensibili ad un suo ribasso.

Ci si presenta ora un problema che, oltre a riuscire per sè stesso di un grande interesse, si riconnette intimamente al caso del nitrato sodico.

Fino adesso abbiamo sempre parlato di maggiore o minore elasticità della complessiva domanda di una data merce in confronto alla complessiva domanda di un'altra merce, oppure di maggiore o minore elasticità nei vari punti di domanda di una stessa merce.

Ma è concepibile, e può rientrare nella teoria generale, il caso in cui la curva di domanda di una determinata merce o di un determinato numero di merci risulti invece assolutamente inelastica — geometricamente, sia perpendicolare all'ascissa — o in tutti i suoi punti (cioè per tutta la sua lunghezza), o

(1) La massima parte degli autori, quando si occupano di curva di domanda, si riferiscono esclusivamente alla curva di domanda di beni diretti, e perciò parlano di gradi diversi di ricchezza dei loro consumatori. Ma la curva potrebbe anche essere di beni strumentali. In tal caso, al concetto di consumatori dotati di diversa ricchezza se ne può sostituire un altro perfettamente analogo: il concetto di consumatori-produttori impegnati in imprese le quali godano di un margine più o meno lato. Allora, come per i beni diretti si hanno consumatori che sono più o meno ricchi e che quindi possono pagare prezzi più o meno alti; così per i beni strumentali si hanno consumatori-produttori che nella propria impresa usufruiscono di un margine più o meno ampio, e che perciò possono anch'essi pagare prezzi diversi. Di conseguenza, nel parlare di compratori o di consumatori aventi gradi diversi di ricchezza, intendiamo ed intenderemo sempre usare la parola in un senso tanto generale quanto basti per comprendere anche il caso dei consumatori-produttori e quindi il caso dei beni strumentali.

almeno in un certo numero de' suoi punti (cioè per un certo tratto)?

Riteniamo che il primo caso: quello cioè di una curva di domanda inelastica in tutti i suoi punti, non sia concepibile. Infatti, se si prenda una successione di prezzi tanto ampia quanto basti perchè il valore de' suoi estremi sia sufficientemente diverso, è impossibile che ai valori più distanti non corrispondano quantità domandate e consumate differenti. Potrà darsi che per certe merci l'esperienza ci presenti una successione di prezzi reali così ristretta, che, in confronto ad essa, le quantità richieste restino sempre costanti, e la curva di domanda risulti quindi inelastica. Senonchè non bisogna allora dimenticare che la curva sperimentale, più che essere una curva completa in sè stessa, non rappresenta se non un piccolo tratto di una più lunga curva ideale; e che perciò, se le vicende del mercato determinassero altri e più diversi prezzi, subito la curva reale, nel suo prolungarsi, verrebbe a comprendere nuovi tratti che risulterebbero elastici.

Ma se una curva completa di domanda inelastica in tutti i suoi punti — cioè in tutti i suoi punti perpendicolare all'ascissa — non è concepibile, è invece concepibilissima una curva di domanda che sia inelastica — perpendicolare all'ascissa — per un certo tratto.

Entro tali termini, invero, il fenomeno non è affatto in opposizione colla teoria generale della elasticità della domanda.

Lo zero è anch'esso un valore. Nulla dunque di straordinario, o di contraddittorio, che fra i valori che la curva della domanda di certe merci presenta si trovi anche lo zero. Il fatto sarebbe inconciliabile colla teorica nel solo caso in cui la curva presentasse una elasticità zero durante tutto il suo percorso. Ma questo è appunto il caso che abbiamo escluso per le considerazioni svolte più sopra.

Sulle ragioni per le quali certi tratti della curva di domanda di certe merci possono presentare una elasticità zero molte osservazioni sarebbero a farsi.

Ci limiteremo a due delle più importanti.

La prima è che il fenomeno ha molti rapporti colla concorrenza imperfetta che due o più surrogati sogliono farsi tra loro.

Supponiamo due beni a e b che soddisfino ad un medesimo bisogno. Ognuno di essi sarà il surrogato dell'altro. Ma per quanto ciascuno tenda a sostituirsi all'altro, sarà praticamente impossibile che la loro equivalenza sia perfetta. Per certi scopi particolari ed entro certi limiti di prezzo l'uso di a , poniamo, riuscirà preferibile all'uso di b . Orbene, per tutti quei prezzi pei quali a è preferibile a b — e soprattutto se la successione di tali prezzi non comprenderà valori estremi troppo distanti — potrà darsi benissimo che i consumatori, non avendo ancora convenienza a rivolgersi a b , e non volendo d'altra parte privarsi della merce, continuino ad acquistare la stessa quantità di a . In tal caso dunque, e sempre fra i detti prezzi, la domanda di a presenterà una elasticità zero. Solo quando il prezzo di a avrà superato quel punto oltre il quale diviene più conveniente l'impiego di b , la domanda della prima merce subirà una diminuzione, ed acquisterà quindi una elasticità diversa da zero. (1)

La seconda grande causa che può spiegare come certi tratti della curva di domanda di certe merci presentino una elasticità zero è rappresentata dalla ricchezza media e dalla scala secondo cui la ricchezza è distribuita.

Sotto al N. 1 del § 2 abbiamo osservato che, se la entrata monetaria di un dato individuo aumenta, aumenta anche la quantità di moneta (il prezzo) che egli è disposto a pagare per la stessa quantità della stessa merce. Ma ciò equivale a dire che, coll'accrescersi della sua ricchezza, egli potrà sopportare, entro certi limiti, un aumento di prezzo della merce medesima, senza doverne diminuire per questo la domanda ed il consumo. Più in generale dunque si può concludere che nei paesi in cui la ricchezza media è maggiore ed è ripar-

(1) Si confronti su ciò: SELIGMAN, *Principles of Economics*. London, 1906, pag. 240.

tita più equamente, ivi sarà più facile che certi tratti della curva di certe merci siano caratterizzati da una elasticità zero.

Del resto, una prova indiretta che il fenomeno su cui insistiamo non è — entro i limiti nei quali l'abbiamo circoscritto — in contraddizione colla teoria generale della elasticità della domanda, ci viene offerta da questa circostanza: che esso è riconosciuto — sia pure con qualche restrizione — anche da economisti che della teoria stessa sono assertori. Ci basti citare fra tutti il Pantaleoni. In uno studio interessantissimo sui sindacati e sulle leghe, e proprio dopo aver data la definizione di elasticità della domanda, egli così scrive: «Può darsi, e si dà con una certa frequenza, che la domanda non si estenda in misura praticamente sensibile con il ribasso del prezzo entro certi limiti, od anche che la domanda non si restringa sensibilmente con il rialzo del prezzo, rialzo inteso anch'esso entro certi limiti.... C'è di più. Il verificarsi e concorrere delle condizioni.... per le quali è irrilevante una variazione di prezzo, diventa per un certo numero di categorie di industrie un fatto permanente.... ». (1) Sebbene il Pantaleoni, più che di variazioni zero della domanda, parli di variazioni « praticamente insensibili », cioè quasi zero; sebbene inoltre egli si riferisca principalmente al caso di beni strumentali che insieme con molti altri concorrano ad una determinata produzione secondo certe regole tecniche; (2) tuttavia le sue parole bastano a dimostrare come egli tenda ad ammettere il fenomeno che ci

(1) PANTALEONI. *Alcune osservazioni sui sindacati e sulle leghe* (a proposito di una memoria del prof. Menzel). — *Giornale Economisti*. Aprile 1903, pag. 367-68.

(2) Ecco il più tipico degli esempi cui il Pantaleoni ricorre: « Si pensi.... alla richiesta di traverse ferroviarie ed a quella di guide, le quali avranno luogo, senza notevole variazione in più od in meno, qualunque siano le variazioni del loro prezzo, purchè queste variazioni non varchino certi limiti, e i prezzi non siano tali da dare un grande peso a questo titolo della spesa complessiva. Infatti, se la costruzione di nuove linee ferroviarie è deliberata,.... la domanda di parecchi prodotti che

interessa, e ad ammetterlo senza considerarlo affatto in contraddizione colla teoria generale della elasticità della domanda.

Si noti finalmente che il fenomeno di cui ci occupiamo, una volta che non contraddice la teoria generale della elasticità della domanda, non può contraddire neppure la concezione fondamentale della interdipendenza fra domanda e prezzo: concezione di cui, come a suo tempo vedemmo, quella della elasticità non è se non una conseguenza.

Invero, affermare che la domanda ed il prezzo sono legati fra loro da un rapporto di interdipendenza, è tanto quanto affermare che la domanda è una funzione del prezzo, o il prezzo della domanda.

In questo caso, consideriamo per comodità il prezzo come funzione della domanda.

È noto che le funzioni si distinguono in uniformi e multiformi. Le prime sono quelle nelle quali ad un ogni valore della variabile indipendente corrisponde un solo valore della funzione; le seconde quelle nelle quali ad ogni valore della variabile indipendente corrispondono più valori della funzione.

Ora se la curva della domanda è elastica in tutti i suoi punti, essa rappresenta per l'intero suo percorso una funzione uniforme, in quanto ad ogni e diverso valore della domanda corrisponde un solo e diverso valore della funzione prezzo. Infatti ad ogni segmento che sull'asse delle ascisse rappresenta il consumo corrisponde per il prezzo una ordinata sola di una data lunghezza; e per avere una ordinata di lunghezza diversa bisogna prima rendere diverso il segmento sull'asse delle ascisse.

Se invece la curva della domanda ha per un certo tratto una elasticità eguale a zero, essa rappresenta per tutto questo

«entrano nella costruzione delle linee è praticamente quasi indipendente dal prezzo al quale verranno offerti questi prodotti: per esempio la domanda di traverse e di guide sarà presso a poco indipendente dal prezzo delle traverse o delle guide». *Id.*, loc. cit., pag. 368.

tratto una funzione multiforme, in quanto allo stesso valore della domanda corrispondono più valori della funzione. Infatti a quel segmento che sull'asse delle ascisse rappresenta il consumo inelastico corrispondono varie ordinate di diversa lunghezza. Più precisamente, ognuno dei punti di quel tratto della curva che è verticale sull'asse delle ascisse non è altro se non il punto superiore di una delle ordinate che rappresentano i diversi prezzi corrispondenti allo stesso valore del consumo.

Quel tratto della curva di domanda di una merce che è dotato di una elasticità eguale a zero, e che appunto per questo è verticale sull'asse delle ascisse, non costituisce dunque se non un caso della teoria generale delle funzioni, e di conseguenza è ben lungi dal contraddire il concetto fondamentale della interdipendenza fra prezzo e domanda.

Dovremmo ora esaminare le modificazioni che la rappresentazione geometrica della elasticità della domanda — rappresentazione da noi studiata pel solo caso di una curva di domanda elastica in tutti i suoi punti — viene necessariamente a subire, quando un tratto della curva sia caratterizzata da una elasticità zero. Ma, per evitare ripetizioni, crediamo opportuno rinviare la ricerca al caso del nitrato sodico: caso il quale, in quanto ci presenta un tratto della curva di domanda inelastico, ci offre un esempio concreto ed immediatamente generalizzabile di quelle modificazioni della rappresentazione geometrica che appunto ci interessano.

N. 2.

L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI DEL NITRATO SODICO.

La merce di cui specialmente ci occupiamo ci offre un caso tipico di una curva di domanda inelastica per un certo tratto.

Come abbiamo lungamente spiegato a suo tempo, quella che noi possiamo descrivere in base ai dati della esperienza non è se non una piccola parte della intera ed ideale curva della domanda del nitrato sodico. Inoltre i rami che corrono al di sopra ed al di sotto della parte a noi nota devono — per le ragioni già esposte — considerarsi come dotati di una elasticità diversa da zero.

Insomma, la curva totale della domanda del nitrato sodico è una curva che in molti punti è elastica, e che solo per un certo tratto (il tratto FM della figura a pag. 112) (1) assume una elasticità il cui valore è zero. Essa dunque presenta tutti i requisiti che vedemmo essere necessari perchè la sua singolarità non contraddica la teoria generale della elasticità.

Cerchiamo ora di stabilire quali siano la espressione analitica e la rappresentazione geometrica della misura della elasticità della domanda della nostra merce, così lungo il tratto FM , come lungo i tratti ad esso superiori ed inferiori.

Cominciamo dalla espressione analitica; e a tale scopo percorriamo la curva nel senso discendente, partendo, cioè, da D ed andando verso D' .

Sappiamo (2) che l'espressione analitica generale della

elasticità della domanda è data dal rapporto : $\frac{\frac{dx}{x}}{\frac{dy}{y}}$, nel

quale dx è l'incremento infinitesimale positivo della quantità domandata, dy è l'incremento infinitesimale negativo del prezzo, ed x ed y sono rispettivamente la quantità domandata ed il prezzo ai punti di partenza.

Ora, siccome durante l'intero tratto da D ad F , ad ogni determinato e diverso valore del prezzo corrisponde un de-

(1) Per le osservazioni che seguono ci riferiremo senz'altro alla detta figura.

(2) Si confrontino le osservazioni a pag. 122.

terminato e diverso valore della quantità domandata, per tutti i punti del tratto stesso l'elasticità continuerà a tro-

vare la propria misura nel rapporto: $\frac{\frac{dx}{x}}{\frac{dy}{y}}$, ed il valore di

questo rapporto sarà diverso da zero.

Ma appena siamo giunti in F , e per tutto l'intervallo FM , ad ogni determinato e diverso valore del prezzo corrisponde sempre lo stesso valore della quantità domandata. In altri termini, essendo l'elasticità della domanda in ogni punto di quell'intervallo eguale a zero, la quantità domandata conserva lo stesso valore qualunque sia il valore del prezzo. La funzione insomma è costante.

Ora, siccome per dividere un rapporto per un altro basta moltiplicare il primo per l'inverso del secondo, avremo:

$$\frac{\frac{dx}{x}}{\frac{dy}{y}} = \frac{dx}{x} \frac{y}{dy}.$$

Donde evidentemente:

$$\frac{dx}{x} \frac{y}{dy} - \frac{y}{x} \frac{dx}{dy}.$$

Ma è risaputo che quando una funzione è costante in un punto, la sua derivata è zero. Dunque in tutti i punti tra F ed M avremo:

$$\frac{dx}{dy} = 0.$$

Quindi:

$$\frac{y}{x} \frac{dx}{dy} = 0.$$

E poichè

$$\frac{y}{x} \frac{dx}{dy} = \frac{\frac{dx}{x}}{\frac{dy}{y}},$$

sarà anche:

$$\frac{\frac{dx}{x}}{\frac{dy}{y}} = 0.$$

Finalmente lungo il tratto MD' tornerà a ripetersi quello che lungo il tratto DE .

La funzione cessa di essere costante, perchè ad ogni determinato e diverso valore del prezzo torna a corrispondere un determinato e diverso valore della quantità domandata. È dunque naturale che la espressione analitica generale della misura della elasticità torni ad essere, come prima, la derivata

$$\text{diversa da zero: } \frac{\frac{dx}{x}}{\frac{dy}{y}}.$$

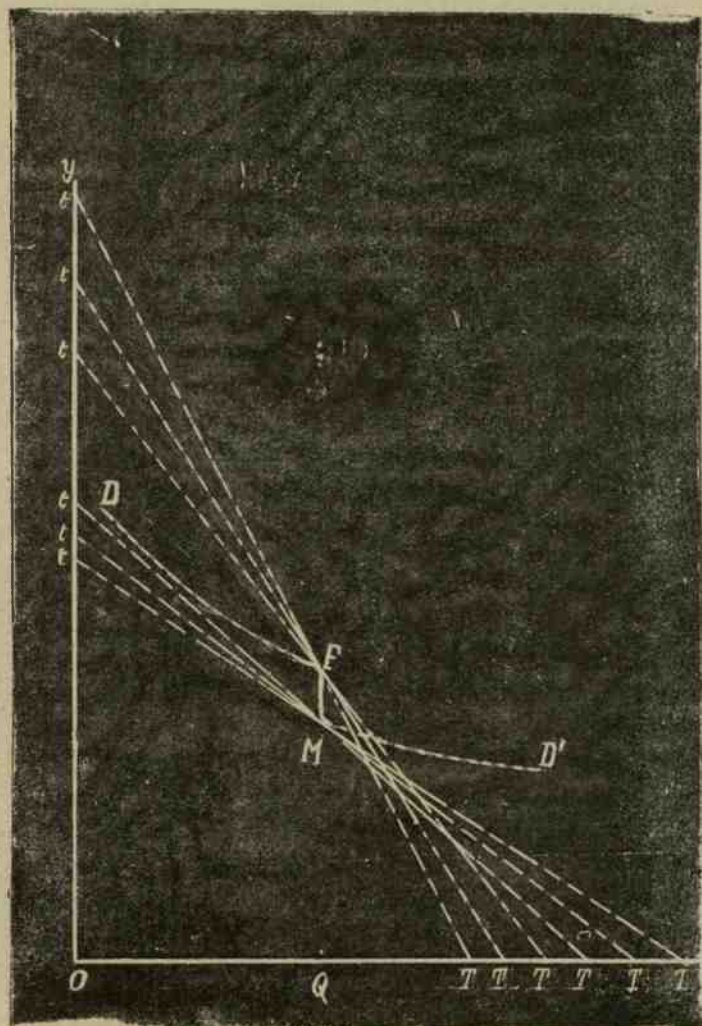
Passiamo ora alla rappresentazione geometrica della misura della elasticità.

A tale scopo ricorriamo all'annessa figura, in cui è riprodotta la curva della domanda del nitrato sodico, quale risulta dalla figura alla pag. 112.

Abbiamo già visto che, se per un punto P di una curva della domanda si tiri una tangente che incontri in T l'asse delle ascisse ed in t l'asse delle ordinate, la rappresentazione geometrica della misura della elasticità nello stesso punto P è data dal rapporto: $\frac{PT}{Pt}$ (1).

(1) Si confronti a pag. 123.

Per maggiore semplicità, chiamiamo T e t tutti i punti d'incontro, rispettivamente coll'asse delle ascisse e coll'asse



delle ordinate, di tutte le tangenti che si possono far passare per gli infiniti punti della curva di domanda nei tratti in cui

essa è elastica, e P tutti i punti della curva medesima. Infine chiamiamo Q il punto nel quale il prolungamento del tratto FM incontrerebbe l'asse delle ascisse.

Ciò posto, percorriamo la curva della domanda nel suo senso discendente, da D verso D' .

Durante l'intero tratto fra D ed F la tangente incontrerà tanto l'ascissa quanto l'ordinata in punti finiti. Perciò il rapporto $\frac{PT}{Pt}$ avrà sempre un valore che sarà diverso da zero.

Ma, raggiunto il punto F , la tangente coinciderà colla perpendicolare all'asse delle ascisse, perpendicolare di cui lo stesso tratto FM della curva è parte. Quindi, mentre il punto T si confonderà col punto Q , piede della verticale stessa, il punto t andrà all'infinito e con ciò acquisterà un valore infinito il denominatore del rapporto. Si avrà perciò:

$$\frac{PT}{Pt} = \frac{PT}{\infty} = 0.$$

Naturalmente il valore zero del rapporto si conserverà per tutto il tratto FM , fino al punto M compreso.

A partire poi da M verso D' , la tangente non coinciderà più colla perpendicolare all'asse delle ascisse. Perciò il punto T tornerà a scostarsi da Q , ed il punto t tornerà ad essere nel finito. Conseguentemente, il denominatore passando da una grandezza infinita ad una finita, il rapporto $\frac{PT}{Pt}$ riacquisterà un valore diverso da zero.

I risultati della rappresentazione geometrica della misura della elasticità per i vari tratti della curva di domanda del nitrato sodico riescono così perfettamente identici a quelli che abbiamo trovati più sopra per la espressione analitica della misura stessa. Per limitarci al solo tratto che conosciamo con sicurezza, il tratto FM , il valore di entrambe è, per tutti i punti di esso, lo zero.

Chiediamoci ora: come mai la curva della domanda del nitrato sodico ha lungo il tratto FM una elasticità eguale a zero?

Parlando più sopra della elasticità della domanda in generale, abbiamo accennato che il fenomeno di una elasticità

zero in certi tratti era da riconnettersi a varie condizioni, ed abbiamo aggiunto che una delle principali fra esse doveva trovarsi in una concorrenza imperfetta fra la merce, la curva di domanda della quale presentava appunto il citato fenomeno, ed i suoi surrogati.

Orbene. Quello che ormai sappiamo intorno al nitrato sodico ci dimostra che il caso speciale di cui ci occupiamo conferma pienamente l'ipotesi generale da noi allora formulata.

Invero, noi abbiamo dimostrato a suo tempo che, se per varie colture il nitrato di sodio presenta lo stesso grado di convenienza economica a qualunque prezzo compreso fra un minimo di scellini 8,7 ed un massimo di scellini 10,7 al quintale spagnuolo, e se conseguentemente fra gli stessi estremi di prezzo la curva della sua domanda è perpendicolare all'ascissa, vale a dire ha una elasticità zero; ciò dipende dalla superiorità economica che — al prezzo relativo a quantità corrispondenti di azoto — esso presenta sopra il concime chimico che gli è più simile e che è quindi il suo prossimo surrogato, il solfato ammonico. Abbiamo visto infatti che conviene sempre pagare il nitrato di sodio a qualunque prezzo sopra i scellini 8,7 e purchè non oltre i scellini 10,7, in quanto per la concimazione di molte piante il nitrato di sodio dà un reddito positivo molto superiore a quello del solfato ammonico, oppure dà un reddito positivo, là dove il solfato ammonico non consente che un reddito negativo.

È solo quando il prezzo del nitrato supera i 10,7 scellini, che il solfato ammonico comincia in certi casi a diventare più conveniente del primo. Naturalmente, quanto più il prezzo del nitrato crescerà al di sopra del detto massimo, tanto maggiore diventerà il numero dei casi in cui il solfato ammonico potrà vincere il suo rivale; e cominceranno inoltre a verificarsi, in misura alla lor volta crescente, casi in cui, insieme col solfato ammonico, entreranno in campo e potranno essere egualmente preferiti altri concimi chimici, anche se al nitrato meno simili e meno vicini. È appunto per questo che — superato il prezzo dei 10,7 scellini — la curva della domanda del nitrato sodico cessa di essere perpendicolare all'asse

delle ascisse, riacquista, cioè, una elasticità diversa dallo zero.

Evidentemente, se la concorrenza del solfato ammonico o di qualche altro concime azotato fosse meno imperfetta; fosse, per esempio, tale, che il nitrato sodico cominciasse a perdere la sua superiorità su di essi ad un prezzo immediatamente più alto non dei 10,7 ma dei 9,7 scellini, la curva della domanda del nitrato stesso avrebbe una elasticità zero per un tratto molto più breve di prima, per un tratto che andrebbe dal prezzo minimo di scellini 8,7 al prezzo appunto di 9,7 scellini. Oltre quest'ultimo prezzo essa riacquisterebbe subito una elasticità diversa da zero.

Inversamente, supponiamo che la concorrenza del solfato ammonico, o di qualunque altro concime azotato, fosse ancor più imperfetta di quello che realmente non sia; fosse, per esempio, tale, che il nitrato di sodio conservasse in ogni caso la propria superiorità su qualunque surrogato fino al prezzo di 11,7 scellini anzichè di 10,7. Ecco che allora la curva della domanda del nitrato sodico manterrebbe una elasticità zero per un tratto assai più lungo di prima, e più precisamente per il tratto da scellini 8,7 a scellini, non più 10,7 come prima, ma 11,7. Solo oltre gli 11,7 scellini la curva riprenderebbe una elasticità diversa da zero.

Come dunque si vede, la lunghezza di quel tratto della curva della nostra merce che è perpendicolare all'asse delle ascisse, vale a dire che ha una elasticità zero, dipende dal maggiore o minor grado di perfezione della concorrenza alla merce stessa da parte de' suoi succedanei.

Non vogliamo con ciò dire — si badi — che, se surrogati del nitrato sodico non esistessero, o se, esistendo, presentassero un grado di sostituibilità di gran lunga inferiore a quello che di fatto li caratterizza, la curva di domanda del nitrato sodico presenterebbe un tratto ad elasticità zero, la cui lunghezza sarebbe quasi illimitata. Non intendiamo insomma dire che in tale ipotesi la massima parte della curva

di domanda del nitrato sodico potrebbe considerarsi praticamente come di elasticità zero.

Il significato delle nostre osservazioni è soltanto questo: che se, per prendere il caso estremo e più semplice, merci rivali non esistessero, il tratto ad elasticità zero sarebbe molto più lungo ed il tratto che ritornasse elastico avrebbe sempre una elasticità molto minore.

Data infatti la nostra ipotesi, i consumatori non avrebbero altra alternativa che, o di accettare il nitrato al prezzo maggiore, o di rinunciare ad esso, e quindi ad ogni concimazione minerale azotata. E poichè la prima condizione, entro certi limiti, sarebbe sempre preferibile alla seconda, si vedrebbero costretti a subire nuovi aumenti di prezzo.

Il tratto della domanda ad elasticità zero si prolungherebbe così in alto in modo notevole.

Senza dubbio, verrebbe sempre un momento in cui i consumatori in condizioni meno favorevoli (1), perdendo ad un dato prezzo più elevato ogni guadagno, o trovando un guadagno insufficiente, si ritirerebbero. Allora certo la curva di domanda ridiverrebbe elastica. Ma, ripetendosi per i consumatori rimasti la stessa alternativa che prima per tutti i consumatori, l'elasticità del nuovo tratto risulterebbe assai minore che in altre circostanze.

Data invece l'esistenza di surrogati efficaci, i consumatori non devono più sottostare fin dal principio al dilemma, o di accettare il nitrato a quel prezzo, o di rinunciare ad esso, e perciò anche ad ogni concimazione minerale azotata. No. Essi hanno la possibilità di una scelta assai più favorevole. Finchè il nitrato sodico rimane in quei limiti di prezzo nei quali in tutti i casi conserva una superiorità sopra qualunque de' suoi surrogati, essi lo compreranno. Ma non appena avrà raggiunto quei prezzi ai quali in un certo numero di casi qualcuno de' suoi surrogati comincerà ad essere preferibile, essi opteranno per quest'ultimo.

(1) Meno favorevoli, s'intende, rispetto alla convenienza di usare il nitrato sodico.

Ecco dunque che il tratto della domanda di elasticità zero diventa molto più breve di prima. Non si prolunga in alto fino al punto in cui i consumatori in condizioni meno favorevoli perdono ogni guadagno, o lo trovano insufficiente. Si prolunga solo fino al punto assai più basso, in cui gli stessi consumatori trovano un maggiore guadagno adoperando i surrogati. Si osservi inoltre che, ripetendosi per i consumatori rimasti una analoga e meno dura alternativa, potendo cioè anche essi abbandonare l'impiego del nitrato di sodio man mano che ai nuovi e più alti prezzi le merci rivali divengono più convenienti, l'elasticità del tratto non più perpendicolare all'asse delle ascisse risulterà ben maggiore di prima.

§ 4. — IL SOVRAPPIÙ DEI CONSUMATORI.

N. 1.

IL SOVRAPPIÙ DEI CONSUMATORI E LA CURVA DELLA DOMANDA NORMALE IN GENERE (ELASTICA IN TUTTI I PUNTI).

Sotto il § 2 abbiamo esposto il concetto fondamentale del sovrappiù del consumatore, riconnettendolo non tanto alla domanda collettiva, quanto alla domanda individuale. Solo da ultimo abbiamo accennato al procedimento analogico col quale lo stesso concetto può essere esteso alla vera e propria domanda di mercato.

Dobbiamo ora notare che, malgrado le grandi affinità che intercedono fra domanda individuale e domanda collettiva, il criterio del sovrappiù del consumatore non può venire applicato a quest'ultima senza particolari difficoltà.

Esamineremo brevemente la principale fra esse.

Finchè si consideri la domanda di una sola persona, si può sempre ammettere che alla quantità di moneta che egli paga per acquistare una certa quantità di un bene corrisponda una somma di piacere le cui varie dosi siano perfet-

tamente paragonabili fra di loro appunto perchè relative al medesimo individuo. Ma quando si parla di domanda collettiva si viene ad implicare la considerazione di molte persone. Ora manca ogni criterio per poter paragonare il piacere che prova una persona col piacere che prova un'altra. Anche se *A* e *B* paghino ciascuno la stessa quantità di moneta (poniamo 10 Lire) per comprare la stessa quantità di una identica merce (poniamo 5 metri della medesima stoffa), non per questo potremo affermare che colle sue 10 Lire *A* si procuri la stessa soddisfazione che *B* colle sue 10.

Senonchè, il riconoscere un tale fatto significa confessare la mancanza di una base sicura per lo studio del sovrappiù del consumatore in rapporto alla domanda collettiva. Invero, come per la domanda individuale il sovrappiù del consumatore si desume dal paragone fra i diversi prezzi che il medesimo individuo pagherebbe per le successive dosi del bene ed il minor prezzo unitario a cui realmente le paga; così per la domanda collettiva il sovrappiù dei consumatori si dovrebbe desumere dal paragone fra i diversi prezzi che i diversi individui sarebbero disposti a corrispondere per le successive e rispettive dosi del bene ed il minor prezzo unitario che corrispondono effettivamente. Ora nel caso della domanda collettiva si verifica appunto questo gravissimo inconveniente: che, per le ragioni già esposte, manca a tale paragone una unità di misura.

Per superare l'ostacolo non esiste se non un mezzo: supporre arbitrariamente che sia esatto quello che abbiamo visto non essere tale; e cioè, che a quantità eguali di moneta corrispondano realmente anche per persone diverse quantità eguali di soddisfazione.

Malgrado queste ed altre difficoltà riteniamo tuttavia che lo studio del sovrappiù del consumatore si debba fare di preferenza rispetto alla domanda collettiva, anzichè rispetto alla domanda individuale.

La domanda individuale è in gran parte una astrazione. I pochi dati positivi che la nostra scienza possiede sui prezzi

e sul consumo riguardano sempre e solo la domanda di mercato. Il concetto del sovrappiù del consumatore non può dunque acquistare una importanza pratica se non in quanto venga ricollegato alla domanda collettiva. La cosa riesce poi tanto più evidente per noi, che abbiamo appunto a che fare con una vera e propria domanda di mercato di una merce ben determinata.

Ciò posto, fra i vari problemi che si riferiscono al sovrappiù del consumatore, presenta forse la maggiore importanza, così in sè stesso come per le applicazioni che potremo poi farne alla domanda della merce che particolarmente ci interessa, quello il quale riguarda il carattere fondamentale del sovrappiù medesimo.

Alle pag. 83-84, esponendo brevemente il concetto essenziale del sovrappiù del consumatore in rapporto alla domanda individuale, ed esponendolo secondo è accolto dalla grande maggioranza degli autori, lo abbiamo rappresentato quale una vera e propria rendita.

Abbiamo visto infatti come la differenza fra il prezzo che il consumatore sarebbe disposto a pagare e quello che realmente paga, vada decrescendo per le dosi successive, fino a ridursi a zero per l'ultima dose. Il prezzo effettivamente pagato — prezzo che serve di base a tutto il computo — è dunque il prezzo corrispondente a quella dose sulla quale il consumatore nè guadagna nè perde. Il sovrappiù del consumatore costituisce perciò un reddito differenziale, una rendita, nel senso più tipico della parola.

Nè tale carattere si modificherebbe in rapporto alla domanda collettiva. L'unica diversità — come a suo tempo accennammo — sarebbe questa: che la quantità del bene nella quale non si avrebbe nè guadagno, nè perdita sarebbe, anzichè la dose marginale del consumatore isolato, la quantità complessiva, o quanto meno l'ultima dose, del consumatore marginale.

Volendo dunque decidere se il sovrappiù del consumatore sia sempre una vera e propria rendita, o, nel caso in cui non lo sia sempre, sotto quali condizioni lo diventi — conside-

riamolo in rapporto alla domanda di mercato, e, più precisamente, esaminiamo la rappresentazione geometrica di cui esso è passibile in rapporto alla domanda medesima.

A tale scopo cominceremo anzitutto coll'ammettere l'ipotesi che abbiamo visto essere necessaria in relazione alla domanda collettiva: l'ipotesi, cioè, che a quantità eguali di moneta corrispondano realmente anche per persone diverse quantità eguali di soddisfazione.

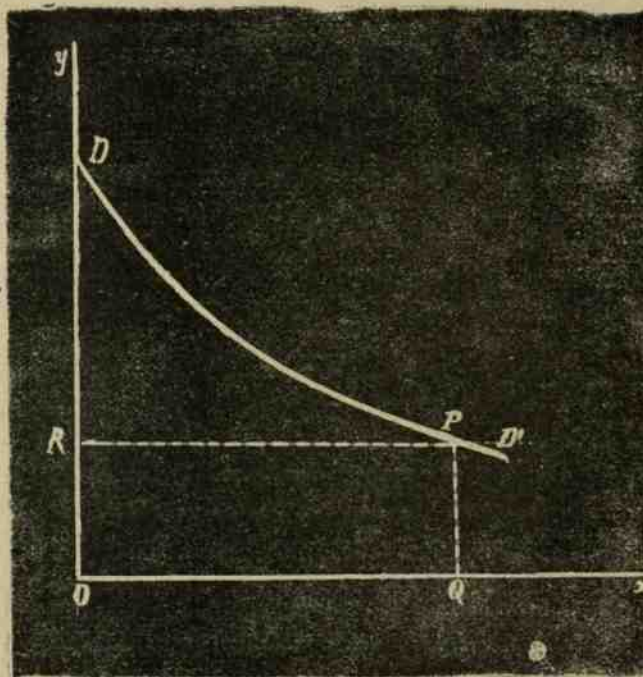
Altra questione è se, trattandosi di domanda di mercato, sia più opportuno considerare la domanda di ogni componente la collettività come divisibile ancora in tante dosi (conservando così l'ipotesi che si suol fare per la domanda del consumatore isolato), oppure se, tenuto conto che la domanda di ciascuno rappresenta già essa stessa una parte infinitesima rispetto alla domanda collettiva, non sia meglio considerare la prima come troppo piccola per poter essere scomposta ulteriormente, e trattarla quindi come una unità indivisibile relativamente alla seconda.

Certo, a qualunque dei due sistemi ci si appigli, il risultato non cambia. Ed è appunto per questo che finora abbiamo accennato indifferentemente all'uno ed all'altro. L'unica diversità può essere, non nel significato dei risultati, ma nel vario grado della loro semplicità ed evidenza. Da tale punto di vista riteniamo miglior convenzione quella di considerare la domanda di ogni singolo acquirente come una parte già infinitesima, e quindi non più utilmente divisibile, della domanda collettiva. D'ora innanzi perciò parleremo, non dell'ultima dose della domanda del consumatore marginale, ma della intera sua domanda, e concepiremo questa come una dose od una quantità marginale rispetto alla quantità complessiva richiesta sul mercato.

Ciò premesso, cominceremo ad esaminare il sovrappiù del consumatore e la sua rappresentazione geometrica, prendendo anzitutto per base la curva normale di domanda già descritta alla pag. 87: (1) e cioè una curva di domanda che

(1) Non si deve confondere la *domanda normale* colla *curva normale* di domanda. Cosa sia la domanda normale abbiamo già detto alle pag. 34. Ora la domanda normale di una merce è rappresentabile con una

sia elastica in ogni suo punto, e di una elasticità nè troppo grande, nè troppo piccola.



Sia dunque DD' la curva normale di domanda collettiva di una certa merce, e sia OQ la quantità che in un certo momento ne è domandata sul mercato al prezzo unitario PQ . La quantità complessiva domandata dal consumatore marginale sarà la quantità OQ_{esima} ed il prezzo PQ sarà appunto il prezzo che le corrisponderà, il prezzo marginale.

Supponiamo ora che le perpendicolari che si possono abbassare sull'asse delle ascisse dagli infiniti punti della DD' a sinistra del punto P , e fino a quest'ultimo punto, abbiano

curva che può essere normale, o meno, a seconda dei casi. Per esempio, la curva della domanda normale del nitrato sodico non è in alcun modo una curva normale, almeno per quanto riguarda la sua elasticità. Mentre infatti la curva normale ha in ogni suo punto una elasticità, la curva del nitrato sodico, come sappiamo, è dotata per un certo tratto di una elasticità eguale a zero.

una larghezza apprezzabile. Ciascuna di esse rappresenterà la soddisfazione che la rispettiva quantità marginale procurerà all'ultimo acquirente. Cosicchè per il nostro consumatore marginale la soddisfazione della quantità complessiva OQ^{esima} sarà rappresentata dalla retta larga PQ .

Dopo ciò, se dal punto P si tiri una parallela all'asse delle ascisse che incontri l'asse delle ordinate nel punto R , è facile vedere che, tranne per il nostro consumatore marginale, presso il quale la retta PQ che rappresenta la soddisfazione coincide colla retta PQ che rappresenta il prezzo, per tutti gli altri consumatori — ed in misura maggiore quanto più si va da destra verso sinistra, da P verso D — le rette che rappresentano le soddisfazioni hanno una lunghezza maggiore di quelle che rappresentano i prezzi.

Allora l'area totale $DPQO$, formata dalla somma della retta di soddisfazione di tutti i consumatori, rappresenterà la soddisfazione complessiva della collettività consumatrice; l'area parziale $RPQO$ rappresenterà quel tanto della soddisfazione complessiva che è controbilanciata dalla pena del prezzo; e la differenza fra le due aree, cioè l'area DPR , rappresenterà il sovrappiù dell'insieme dei consumatori.

La rappresentazione geometrica che abbiamo così ottenuta ci dimostra che, data la curva di domanda DD' , il sovrappiù dei consumatori risulta essere una vera e propria rendita. Esso invero, non solo decresce man mano che si procede da sinistra verso destra, dal primo consumatore verso l'ultimo; ma — ed è questo uno dei caratteri tipici della rendita — è zero per taluno, e più precisamente per il consumatore marginale. Riesce infatti evidente che per l'ultimo compratore, il compratore della quantità OQ^{esima} , la soddisfazione — come abbiamo già accennato — è PQ , ed è PQ anche il prezzo; in altri termini, è eguale a zero quella differenza fra soddisfazione e prezzo nel cui valore positivo esclusivamente si risolve il sovrappiù del consumatore.

Senonchè non senza ragione abbiamo dianzi affermato il

sovrappiù del consumatore risultare una vera e propria rendita, *data la curva di domanda DD'* .

La curva DD' è una curva normale, e quindi elastica in ogni suo punto, compreso il punto P . Ma dire che la curva di domanda è elastica in P , equivale a dire che, se il prezzo si eleva anche di pochissimo sopra PQ , cioè si sposta anche di un piccolissimo tratto da destra verso sinistra, la domanda ed il consumo devono diminuire di una certa quantità: e più precisamente della quantità compresa fra Q ed il piede della nuova perpendicolare che segnerà il nuovo e più alto prezzo. Affermare poi che il consumo deve ridursi, sia pure di pochissimo, significa affermare che almeno l'ultimo consumatore — ultimo da sinistra verso destra — abbandonerà il mercato. In fine, dichiarare che l'ultimo consumatore abbandona il mercato importa riconoscere formalmente che lo stesso consumatore godeva di una soddisfazione la quale era appena sufficiente per indurlo a pagare quel prezzo, e quindi non beneficiava di alcun sovrappiù.

Nel nostro caso insomma l'ultimo consumatore è veramente un consumatore marginale, secondo il preciso senso della parola.

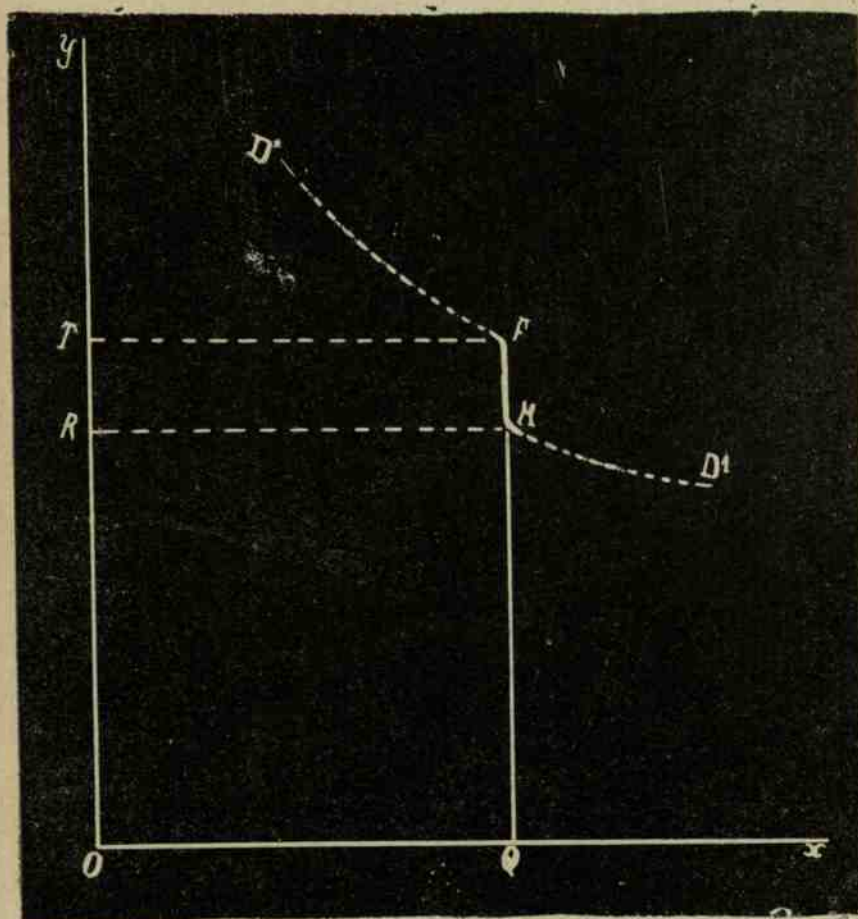
Resta così dimostrato che se almeno uno dei consumatori, l'ultimo, non gode di alcun sovrappiù, e se, di conseguenza, il sovrappiù dei consumatori acquista il carattere di una vera e propria rendita, ciò dipende dalla condizione essenziale che la curva di domanda è elastica in ogni suo punto, e quindi anche nel punto P .

N. 2.

IL SOVRAPPIÙ DEI CONSUMATORI E LA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEL TIPO DI QUELLA DEI CONSUMATORI DEL NITRATO SODICO (DI ELASTICITÀ ZERO PER UN CERTO TRATTO).

Tale dunque il carattere del sovrappiù dei consumatori quando sia posto in relazione ad una curva normale di domanda, elastica in tutti i suoi punti.

Senonchè nel paragrafo precedente abbiamo visto che il fatto di una curva di domanda la quale sia dotata per un certo suo tratto di una elasticità eguale a zero non è in alcun modo in opposizione colla teoria generale della elasticità della domanda. Per rendere dunque completo il nostro esame, noi dobbiamo considerare il sovrappiù dei consumatori anche in rapporto ad una curva di domanda che non abbia una elasticità diversa da zero in ogni suo punto, ma che per un certo tratto abbia invece una elasticità eguale a zero.



Prendiamo senz'altro la curva della domanda del nitrato sodico. Le conclusioni che trarremo in rapporto ad essa si potranno naturalmente applicare a qualunque altra curva di cui un tratto sia egualmente perpendicolare all'asse delle ascisse.

Sia dunque la curva DD' discendente, e quindi con elasticità diversa da zero, nei tratti DF ed MD' , ma perpendicolare all'asse delle ascisse e quindi con elasticità zero, nel tratto FM .

Supponiamo che della curva DD' si possano considerare come reali tratti più o meno lunghi a partire da D .

Allora noi possiamo immaginare che l'estremità superiore della perpendicolare rappresentante il prezzo dell'ultimo consumatore si trovi tra D ed F , oppure tra F ed M , oppure tra M e D' ; possiamo insomma immaginare che il tratto reale della curva della domanda vada da D ad F , oppure da D ad M , oppure addirittura da D a D' .

Evidentemente tanto per il tratto DF , quanto per il tratto MD' noi ci troviamo ricondotti ad una condizione perfettamente analoga a quella esaminata più sopra, in cui la curva della domanda presentava una elasticità lungo tutto il suo percorso. Infatti, se il prezzo dell'ultimo consumatore cade prima di F o dopo di M , ogni anche piccolo spostamento del prezzo da destra verso sinistra importa una contrazione della domanda, e quindi il ritiro dal mercato da parte del consumatore stesso. Il che dimostra appunto che il detto consumatore godeva di una soddisfazione appena sufficiente per indurlo a sopportare quel prezzo: e che quindi il sovrappiù del consumatore, non estendendosi al consumatore ultimo, presentava il carattere di una vera e propria rendita.

Ma passiamo al caso che ora più ci interessa: al caso in cui il prezzo pagato dall'ultimo consumatore cada fra F ed M . E supponiamo per maggiore evidenza che, nel momento di cui si parla, tale prezzo sia MQ .

Dal punto M si tiri una parallela all'asse delle ascisse, che incontri l'asse delle ordinate nel punto R , e si paragoni poi l'intera figura con quella a pag. 144.

Tra le due figure esistono certo alcune analogie perfette.

Come nella figura precedente l'area totale $DPQO$ rappresentava la soddisfazione complessiva della collettività consumatrice, l'area parziale $RPQO$ quel tanto della soddisfazione complessiva che era controbilanciata dalla pena del prezzo, e la differenza fra le due aree, l'area DPR , il sovrappiù dei consumatori, così, nell'ultima figura, l'area totale $DFQO$, l'area parziale $RMQO$ e l'area differenziale $DEMR$ rappresentano rispettivamente quantità della stessa specie (1).

Ma le analogie si limitano a questi punti. Per il resto le due figure hanno significati assai discordi.

Nella prima, avendo la curva della domanda una elasticità diversa da zero in ogni suo punto, un rialzo del prezzo non può avvenire senza uno spostamento del punto P , e quindi anche del punto Q , da destra verso sinistra.

Senonchè, dire che un rialzo del prezzo non può verificarsi senza uno spostamento da destra verso sinistra del punto P , equivale a dire che il rialzo stesso importa una diminuzione del consumo OQ , e perciò il ritiro dal mercato almeno da parte dell'ultimo consumatore.

Nella seconda figura invece, avendo la curva della domanda una elasticità eguale a zero in tutto il tratto FM , essendo cioè perpendicolare all'asse delle ascisse in quel tratto, il prezzo può venire elevato, non già spostando il punto M da destra verso sinistra, ma solo facendolo scorrere verticalmente dal basso in alto verso F .

Ma se lungo l'intervallo MF il punto M non deve spostarsi da destra verso sinistra, il punto Q potrà, durante il medesimo intervallo, rimanere immobile. In altri termini, il consumo si conserverà della grandezza OQ per tutti i prezzi da MQ ad FQ ; cioè, anche l'ultimo consumatore manterrà

(1) Naturalmente anche alla seconda curva s'intendono estese tutte quelle convenzioni che vedemmo essere necessarie per la prima.

costante la sua domanda per qualunque prezzo compreso fra gli estremi indicati.

Orbene, il fatto che l'ultimo consumatore non si ritira dal mercato anche se il prezzo sale da MQ successivamente fino ad FQ significa che egli nell'intervallo beneficia di un sovrappiù.

Invero, mentre nella prima figura l'ultimo consumatore godeva di una soddisfazione PQ che coincideva col prezzo PQ , nella figura seconda egli gode di una soddisfazione FQ , e — l'estremità superiore della perpendicolare prezzo cadendo in M — non paga che un prezzo MQ . Egli dunque si avvantaggia di un sovrappiù, rappresentato dalla differenza tra FQ ed MQ , vale a dire da FM .

Naturalmente man mano che il punto M si avvicinerà al punto F , vale a dire man mano che il prezzo si eleverà verticalmente, il sovrappiù — rimanendo costante il diminuendo FQ ed accrescendosi il diminutore MQ — andrà successivamente riducendosi. Quando poi il prezzo sarà giunto ad FQ , allora — ma allora soltanto — il sovrappiù sarà scomparso completamente, e l'ultimo consumatore verrà a trovarsi nelle identiche condizioni che pel prezzo PQ della prima figura,

Cosicchè, mentre nella prima figura l'ultimo consumatore era anche il consumatore marginale, in quanto la soddisfazione che provava era appena sufficiente a fargli pagare quel prezzo; nella figura seconda l'ultimo consumatore, per tutti i prezzi fra MQ ed FQ — quest'ultimo non compreso — non è affatto un consumatore marginale, appunto perchè gode di una soddisfazione che è più che sufficiente a compensarlo del prezzo. Solo a partire dal prezzo FQ l'ultimo consumatore diviene il consumatore marginale anche nella seconda figura.

Se poi, in questa stessa figura, si tiri da F una parallela all'asse delle ascisse che incontri l'asse delle ordinate in T , possiamo dire che a parte la diversa grandezza assoluta dei fenomeni ed il diverso grado di elasticità delle due curve, l'area DFT viene a corrispondere perfettamente all'area DPR della prima figura, ed il sovrappiù dei consumatori rappresentato da entrambe viene ad avere i medesimi caratteri.

È ora evidente che, siccome nella seconda figura l'ultimo consumatore gode di un sovrappiù lungo tutto il tratto FM , il sovrappiù dei consumatori alla cui delimitazione concorre il tratto stesso, e quindi quel sovrappiù il quale, quando il prezzo è MQ , si trova rappresentato dall'area $DEMR$, e poi diminuisce man mano che il prezzo si eleva verticalmente, fino a rimanere rappresentato dall'area DET allorchè il prezzo è EQ ; è evidente, diciamo, che un tale sovrappiù non ha il carattere di una vera e propria rendita. Per essere una rendita dovrebbe mancare almeno ad uno dei consumatori, almeno all'ultimo; ed è invece goduto anche da questo, sia pure in minore proporzione che dai consumatori che lo precedono.

Resta così dimostrato che la qualità di rendita costituisce non un carattere permanente ed essenziale del sovrappiù dei consumatori, ma un carattere che può verificarsi, o meno, a seconda dei casi; non un carattere che trae origine dalla natura stessa del fenomeno, ma un carattere che dipende dalla forma della curva della domanda, e particolarmente dalla sua elasticità. In modo più preciso, il sovrappiù dei consumatori acquista la proprietà di una rendita, se la curva della domanda ha una elasticità diversa da zero; la perde, se la curva della domanda ha per un certo tratto una elasticità zero, e, la perde naturalmente, per questo solo tratto.

Che per il tratto in cui la curva ha una elasticità zero, il sovrappiù dei consumatori non possa presentare il carattere di una rendita, perchè goduto sia pure in proporzioni minori anche dall'ultimo consumatore, si può provare del resto anche con una dimostrazione per assurdo.

Supponiamo infatti per un momento che, quando nella seconda figura l'estremità superiore della perpendicolare rappresentante il prezzo cade nel punto M , l'ultimo consumatore non godesse di alcun sovrappiù. Ebbene: come potrebbe allora spiegarsi che egli non si ritira dal mercato anche se il punto M sale gradatamente verso il punto E , e dal mercato si ritira solo al di sopra del punto E ?

Evidentemente, se egli ha potuto fronteggiare il progressivo rialzo del prezzo da MQ sino ad FQ , l'ha fatto proprio in quanto — secondo abbiamo varie volte accennato — egli beneficiava di un sovrappiù; in quanto, ci si perdoni il bisticcio, anzichè essere un consumatore « marginale », egli era un consumatore che « godeva di un margine », e di questo margine si serviva per fronteggiare, entro quei limiti, l'elevarsi del prezzo. Man mano che il prezzo saliva, egli alienava una parte del suo margine. Solo quando il prezzo è giunto ad FQ , egli si trova ad averlo alienato tutto. Perciò, se il prezzo sale ancora egli non può più resistere, e deve abbandonare il mercato.

Come si vede, il concetto che il sovrappiù dei consumatori non sia sempre una rendita, e possa quindi essere goduto, entro certi limiti di prezzo, anche dall'ultimo consumatore, è una condizione indispensabile per poter comprendere il fenomeno di una costanza del consumo malgrado un rialzo del prezzo.

Che poi tale fenomeno si verifichi abbastanza spesso, è dimostrato dall'esperienza ed è riconosciuto anche da economisti di grandissimo valore. Citammo a suo tempo il passo in cui il Pantaleoni riconosce potersi dare e darsi « con una certa frequenza » che.... « la domanda non si restringa sensibilmente con il rialzo del prezzo, rialzo inteso.... entro certi limiti ». Se dunque il fenomeno è abbastanza frequente, abbastanza frequenti saranno anche i casi in cui il sovrappiù dei consumatori non potrà venire considerato quale una vera e propria rendita.

SEZIONE III.

**La domanda normale
dei commercianti di prima mano in genere,
ed in ispecie la domanda normale
dei commercianti di prima mano del nitrato sodico.**

§ 1 — LA CURVA DI DOMANDA NORMALE
DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO.

N. 1.

LA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEI COMMERCianti
DI PRIMA MANO IN GENERE, ED I SUOI CARATTERI FONDAMENTALI.

Nella Sezione I di questo stesso Capitolo (1) abbiamo accennato al fatto che i commercianti di prima mano, se nella loro domanda si preoccupano, insieme con il consumatore vero e proprio, dei quesiti α e β , tuttavia li prospettano in modo diverso: e, precisamente, che la « convenienza » di cui al quesito α , e la « quantità conveniente » di cui al quesito β , mentre per il consumatore si risolvono rispettivamente nella utilità propriamente detta, e nel rapporto fra il variare dell'utilità del bene ed il variare della quantità godutane; per i commercianti di prima mano si risolvono invece, rispettivamente, nel guadagno o margine fra il prezzo cui acquistano il bene dall'imprenditore ed il prezzo cui lo vendono al consumatore, e nel rapporto fra il variare del detto margine ed il variare della quantità comprata.

Abbiamo inoltre osservato che i commercianti di prima mano possono considerare i problemi α e β anche dal punto di vista del consumatore vero e proprio; ma solo allo scopo di prevedere le decisioni del consumatore stesso e di uni formarvisi. Invero, poichè essi mirano ad un margine, ed uno dei termini dai quali il detto margine risulta è costi-

(1) Si confrontino in particolare le osservazioni nella nota a pag. 37-38.

tuito appunto dal prezzo che il consumatore è disposto a pagare, riesce ovvio che si preoccupino delle decisioni del consumatore stesso, non in quanto condividano nel medesimo modo i medesimi moventi, ma in quanto i di lui moventi e le di lui deliberazioni diverranno norma ai loro moventi ed alle loro deliberazioni.

È giunto ora il momento opportuno per esaminare di proposito la domanda dei commercianti di prima mano.

Premettiamo che in rapporto a tale domanda i due quesiti α e β sono, se possibile, ancora più intimamente connessi fra loro, che non i corrispondenti quesiti in rapporto alla domanda dei consumatori veri e propri. Inoltre il quesito β , presentandosi ai commercianti di prima mano da un punto di vista diverso e più semplice che ai consumatori propriamente detti, non dà luogo a quegli specifici problemi che vi si riconnettono quando lo si consideri dal punto di vista dei consumatori stessi.

Per queste ragioni noi studieremo i due quesiti α e β contemporaneamente.

Siccome poi, anche nel caso della domanda che ora ci interessa, il quesito β è quello al quale più specialmente si ricollega la curva correlativa, la trattazione simultanea dei due quesiti viene ad implicare l'esame immediato della curva stessa e della sua forma.

Volendo dunque passare allo studio della curva di domanda normale dei commercianti di prima mano, riesce anzitutto intuitivo che essa non è concepibile se non in connessione e, dentro certi limiti, in dipendenza della curva di domanda normale dei consumatori.

Una merce non può continuare ad essere prodotta per lungo tempo in una certa quantità, se non a patto che il prezzo ch'essa ottiene sul mercato, da un lato copra i produttori del costo che essi incontrano, e dall'altro sia giudicato conveniente dai consumatori. I commercianti di prima mano, essendo semplici intermediari fra gli uni e gli altri,

non possono determinare nè la prima nè la seconda di queste due condizioni fondamentali. La loro volontà ed i loro criteri sono dunque inferiori e subordinati alla volontà ed ai criteri, da una parte, dei produttori e della loro offerta; dall'altra, dei consumatori e della loro domanda. In quanto acquistano dai produttori, essi devono tenere conto principalmente della prima delle due condizioni cui abbiamo accennato; in quanto rivendono ai consumatori, essi devono tener conto principalmente della seconda.

Per il momento noi prescindiamo dalle particolari necessità della offerta dei produttori. Di esse avremo ad occuparci nel Capitolo successivo. Dovremo perciò considerare i commercianti di prima mano prevalentemente in quanto vendono ai consumatori. Cosicchè la loro domanda ci apparirà soprattutto sotto quell'aspetto per il quale essa resta subordinata alla domanda dei consumatori.

Ciò premesso, da tutto il contesto della Sezione II, § 2 del presente Capitolo risulta che la curva della domanda normale dei consumatori è una curva di prezzi massimi.

Affinchè dunque presenti con essa la maggiore analogia e sia con essa più facilmente comparabile, anche la curva della domanda normale dei commercianti dovrà essere una curva di prezzi massimi: vale a dire una curva che per ogni quantità del bene segnerà il prezzo oltre il quale la quantità stessa non potrebbe più venire acquistata dai commercianti.

Inoltre, siccome il prezzo che i consumatori pagano per una determinata quantità di un certo bene è, rispetto alla curva della loro domanda, un prezzo massimo; e siccome d'altronde i commercianti di prima mano non si trovano in grado di realizzare il margine cui mirano, se non acquistando dagli imprenditori industriali la medesima quantità ad un prezzo minore di quello cui la possono vendere ai consumatori: ne segue che per ogni data quantità del bene misurata sull'asse delle ascisse, il prezzo di domanda dei commercianti di prima mano sarà inferiore al corrispondente prezzo di domanda dei consumatori veri e propri. Con altre parole, ogni punto

della curva di domanda dei grandi commercianti giacerà inferiormente al punto correlativo della curva di domanda dei consumatori.

La curva di domanda dei commercianti di prima mano sarà poi una curva discendente non meno di quella dei consumatori.⁽¹⁾

Invero, se per i consumatori lo stimolo ad aumentare i loro acquisti è costituito dalla riduzione del prezzo unitario (dove appunto la forma della curva della loro domanda), lo stesso stimolo varrà anche per i commercianti di prima mano. Certo, secondo abbiamo detto più sopra, i consumatori mirano all'utilità diretta del bene, mentre i commercianti di prima mano mirano al margine fra il prezzo a cui possono comperare ed il prezzo a cui possono vendere. Ma come, data una certa utilità corrispondente ad una quantità x consumata, l'incentivo per i consumatori a procurarsene una quantità ulteriore non può essere offerto — *ceteris paribus* — se non da una diminuzione del precedente prezzo unitario; così, anche per i commercianti di prima mano, dato un certo margine corrispondente ad una certa quantità x comperata presso gli imprenditori, l'incentivo a comperarne un'ulteriore quantità non potrà essere costituito — sempre *ceteris paribus* — se non da una riduzione del prezzo unitario anteriore.

Abbiamo osservato più sopra che la curva di domanda dei commercianti di prima mano deve essere una curva di prezzi massimi. Data la curva di domanda dei consumatori, ciò equivale a dire che il margine fra le due curve deve risultare minimo, o, in altri termini, che minima deve essere la differenza fra ciascuno dei prezzi di domanda dei consumatori e ciascuno dei correlativi prezzi di domanda dei commercianti di prima mano. Il che porta a concludere

(1) Colla espressione: *non meno* di quella dei consumatori, intendiamo per ora indicare che la curva di domanda dei commercianti sarà anch'essa discendente, senza pregiudicare la questione se lo sarà colla medesima inclinazione dell'altra.

che il prezzo unitario pagato dai commercianti di prima mano deve essere — per la stessa quantità cui si riferisce anche il prezzo unitario pagato dai consumatori — appena sufficiente per indurli ad acquistare la quantità che si considera.

Quale sarà il prezzo che basterà ad invogliare i commercianti di prima mano?

Sarà evidentemente quel prezzo la cui differenza rispetto al prezzo del consumatore vero e proprio coprirà la spesa necessaria per il commercio di quella determinata quantità di bene che si considera: che coprirà, insomma, il costo di trasformazione, nello spazio e nel tempo, di quella medesima quantità.

Per costo di trasformazione intenderemo poi quello stesso che per costo di produzione propriamente detto, (1) allorchè ci occuperemo della offerta degli industriali: e cioè una somma di spese nella quale sia inclusa la ricostituzione di tutti i capitali — per quel tanto che si siano consumati — e la remunerazione normale di tutti i servizi, occorsi — gli uni e gli altri — per la trasformazione di quella quantità di merce che si consideri. Nella remunerazione normale dei servizi dovrà naturalmente essere compreso il salario pagato agli operai ed agli impiegati, il salario di direzione del commerciante, nonchè tutti gli interessi ed eventualmente tutte le rendite da corrispondersi per i capitali adoperati (siano essi presi a prestito, o meno).

Ciò posto, non riuscirà difficile tracciare la curva tipica della domanda dei commercianti di prima mano.

(1) È superfluo notare che la produzione propriamente detta è anch'essa una trasformazione, e che quindi anche il costo di produzione è un costo di trasformazione. Soltanto la produzione è una trasformazione che ha — come le altre — i suoi caratteri specifici. La tradizione ha appunto sintetizzati tali caratteri colla parola produzione: parola che è entrata da gran tempo nell'uso comune, e che perciò non è opportuno abbandonare.

Supponiamo che, dato per una certa quantità di una certa merce il prezzo unitario di domanda dei consumatori, il prezzo unitario di domanda dei commercianti di prima mano sia per la quantità stessa $\frac{5}{6}$ del primo; in modo che la differenza fra il prezzo di domanda dei consumatori ($\frac{6}{6}$) ed il prezzo di domanda dei commercianti di prima mano ($\frac{5}{6}$) — cioè la differenza fra il prezzo al quale i detti commercianti comprano dagli industriali e rivendono ai consumatori — sia di $\frac{1}{6}$. Tale sarà appunto il margine che dovrà intercedere fra i due prezzi unitarii, affinchè i commercianti di prima mano possano coprirsi del costo di trasformazione relativo a quella determinata quantità della merce.

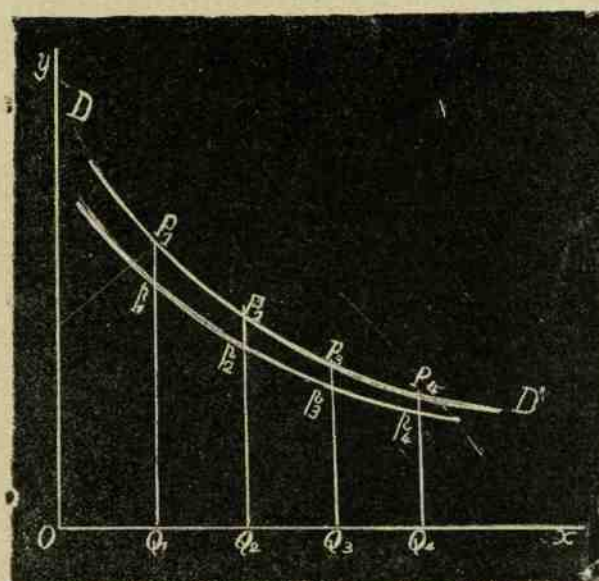
Supponiamo inoltre, pel momento, e nell'interesse di una maggiore semplicità, che il rapporto di $\frac{1}{6}$ rimanga sempre costante: (1) nel senso che, per ogni prezzo di domanda dei consumatori, la differenza fra esso prezzo ed il prezzo correlativo di domanda dei commercianti sia sempre di $\frac{1}{6}$.

Prendiamo allora la curva tipica della domanda normale dei consumatori, quale abbiamo presentata a pag. 87.

Sul prezzo unitario di domanda dei consumatori $P_1 Q_1$, eguale a $\frac{6}{6}$ e corrispondente alla quantità consumata OQ_1 , segniamo un punto p_1 , tale che il segmento $p_1 Q_1$ rappresenti il prezzo unitario di domanda ($\frac{5}{6}$) dei commercianti di prima mano per la stessa quantità OQ_1 , e $P_1 p_1$ la differenza ($\frac{1}{6}$) fra i due prezzi. Analogamente sui prezzi di domanda (dei consumatori) $P_2 Q_2$, $P_3 Q_3$, $P_4 Q_4$ corrispondenti alle quantità consumate OQ_2 , OQ_3 , OQ_4 , segniamo i punti p_2 , p_3 , p_4 , tali

(1) Vedremo a suo tempo, e più precisamente allorchè tratteremo della elasticità della curva che ci interessa, che una tale ipotesi non è nella realtà la più frequente. Il caso più comune è che tale rapporto aumenti di valore man mano che si passa dai prezzi più alti ai più bassi; e quindi che la differenza fra i due prezzi, se anche nei tratti superiori delle due curve coincida col puro costo di trasformazione, nei tratti inferiori tenda a sorpassarlo in misura crescente. La supposizione alla quale ricorriamo è utile solo in una prima approssimazione ed in vista della sua maggiore semplicità.

che i prezzi unitarii $p_2, Q_2, p_3, Q_3, p_4, Q_4$ siano i $\frac{5}{6}$ dei prezzi rispettivamente maggiori e rappresentino i prezzi correlativi di domanda dei commercianti di prima mano per le quantità acquistate OQ_2, OQ_3, OQ_4 , e tali inoltre che le differenze $P_2, p_2, P_3, p_3, P_4, p_4$ rappresentino le differenze fra i rispettivi prezzi di domanda dei consumatori ed i rispettivi prezzi di domanda dei commercianti di prima mano. Siffatte differenze saranno appunto quelle che copriranno i grandi commercianti del costo di trasformazione.



Uniamo fra loro i punti p_1, p_2, p_3, p_4 , e tutti gli altri infiniti punti che in modo analogo corrisponderanno agli infiniti punti correlativi della curva di domanda dei consumatori. Ne risulterà una curva: e questa sarà la curva cercata: la curva di domanda normale dei commercianti di prima mano. (1)

(1) Nel tracciare la curva di cui sopra, abbiamo fissato il prezzo massimo che, correlativamente ad ogni prezzo pagato dai consumatori e per la stessa quantità da questi ultimi comprata, verrebbe corrisposto dai commercianti. Operando in tal modo, abbiamo però inteso sempli-

Esaminiamo ora più minutamente il significato di una tale curva, ed i rapporti che intercedono fra essa e la curva di domanda normale dei consumatori.

Dicemmo a suo tempo (1) che una data curva di domanda dei consumatori, implicando come unica causa di variazione della domanda la variazione dei prezzi, rimane vera solo in quanto e finchè si suppongano costanti tutte le altre condizioni le quali, insieme coi prezzi, possono influire sulla domanda medesima. Aggiungemmo quindi che, siccome in realtà tutte le altre condizioni si mutano e si mutano col tempo, bisogna sempre stabilire — con criterii che non si possono fissare *a priori*, ma che devono essere lasciati caso per caso al discernimento del ricercatore — quale sia il periodo di tempo entro il quale — ammettendo tutte le altre condizioni come costanti, o, almeno, come sottoposte a variazioni trascurabili — si può considerare come valevole quella determinata curva. Vedemmo infine che tra le principali cause che, insieme col prezzo e colle sue modificazioni, agiscono sulla domanda dei consumatori, sono da annoverarsi: i cambiamenti dei gusti, le scoperte di nuovi surrogati, gli aumenti o le diminuzioni della ricchezza media, le modificazioni della scala secondo cui la ricchezza è distribuita, etc., etc. —

Data ora la stretta connessione che esiste fra la curva di domanda dei consumatori e la curva di domanda dei commercianti di prima mano; dato, più specialmente, il fatto che fra i prezzi di domanda di questi ultimi ed i prezzi di domanda dei primi intercede, per la nostra stessa ipotesi, un rapporto costante (2) di parte a tutto: è ovvio che, mentre

cemente di ricorrere ad un criterio direttivo per tracciare la detta curva: non già di supporre senz'altro che il commerciante di prima mano non possa comprare in ogni momento se non quella sola quantità richiesta nel momento stesso dal consumatore. Vedremo anzi in seguito che, date certe condizioni, la quantità acquistata in ogni momento dal commerciante di prima mano è di regola notevolmente maggiore di quella acquistata dal consumatore nel momento medesimo.

(1) Si veda a pag. 91.

(2) Rapporto costante da intendersi sempre rispetto ad una stessa quantità della merce.

la curva di domanda dei consumatori non può venir influenzata dalle cause che agiscono sulla curva di domanda ad essa sottostante, questa ultima invece sarà influenzata direttamente dalle cause che agiscono sulla curva superiore.

Supponiamo ad esempio che l'utilità del bene nel giudizio dei consumatori si elevi.

Per le ragioni che esponemmo a pag. 91-92, la curva di domanda dei consumatori si innalzerà rispetto all'asse delle ascisse in una certa misura. In corrispondenza, e se la curva di domanda dei commercianti di prima mano non s'innalzasse anch'essa, lo spazio tra le due curve aumenterebbe, e quindi anche aumenterebbe la differenza fra i prezzi di domanda dei consumatori ed i prezzi di domanda dei commercianti di prima mano: cioè il margine goduto da questi ultimi. Ora poichè, secondo la stessa definizione, la curva di domanda normale dei commercianti di prima mano deve essere una curva di prezzi massimi, e deve perciò lasciare il margine minimo agli interessati, è evidente che — il margine minimo avendosi già colla curva di domanda dei consumatori più bassa — la curva di domanda dei commercianti di prima mano dovrà innalzarsi nella medesima proporzione per cui si è innalzata la curva sovrastante. Solo in tal modo infatti lo spazio fra le due curve, e con esso le differenze fra i prezzi dell'una e dell'altra, torneranno quelle di prima.

Viceversa, supponiamo che i consumatori giudichino diminuita l'utilità del bene, e che conseguentemente si abbassi rispetto all'asse delle ascisse la curva della loro domanda.

In tal caso, se la curva di domanda dei commercianti di prima mano non si abbassasse anch'essa, lo spazio fra le due curve e le differenze fra i prezzi dell'una e dell'altra si ridurrebbero; cosicchè il margine goduto dai commercianti — che era già un minimo prima — scenderebbe ad un livello che non basterebbe più a coprire il costo di trasformazione. Data dunque la sua stessa definizione — definizione per la quale, essendo una curva di prezzi massimi, essa non può consentire agli interessati se non il margine minimo —

la curva di domanda dei commercianti di prima mano dovrà — affinchè il margine conservi le dimensioni di prima — abbassarsi in misura proporzionale a quanto si è abbassata la curva superiore.

Per effetto insomma della connessione fra le due curve, ad ogni variazione nell'altezza della curva di domanda dei consumatori corrisponderà una variazione proporzionale nella altezza della curva di domanda dei commercianti di prima mano.

N. 2.

I RAPPORTI FRA LE CURVE DI DOMANDA NORMALE
DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO E DEI CONSUMATORI.
IL FENOMENO DELLE ESISTENZE.

Veniamo ora a quello dei rapporti fra le due curve che è più interessante pei nostri scopi.

Supponiamo — come è indispensabile ad esaminare con maggiore chiarezza i fenomeni di cui intendiamo occuparci — che le due curve restino invariate per tutto il tempo necessario, affinchè una certa quantità di un dato bene, dopo essere stata acquistata dai commercianti di prima mano, passi ai consumatori veri e propri. Per giungere a questa ipotesi ricorreremo al mezzo più semplice: ammetteremo ridotto senz'altro a zero il tempo che in pratica deve trascorrere perchè si verifichi l'accennata trasmissione.

Per le ragioni che meglio vedremo quando ci occuperemo anche della curva di offerta degli imprenditori industriali, ma che ad ogni modo possiamo fino da adesso riassumere nella necessità di sovrapporre i prezzi di domanda a quelli di offerta, onde meglio paragonare fra loro l'andamento delle due curve rispettive, la quantità prodotta in ogni momento deve venire misurata su quel medesimo asse delle ascisse sul quale si misura la quantità consumata nel momento medesimo.

Ora, finchè la sola curva di domanda che si considera è la domanda dei consumatori, facilmente si è indotti ad ammettere che in ogni momento la quantità prodotta e la quantità consumata coincidano. Infatti, poichè i consumatori

veri e propri non sogliono comperare se non quantità eguali o poco superiori al loro bisogno immediato, e poichè, inoltre, data la sola curva della loro domanda — elastica, s'intende, in ciascun punto — ad ogni quantità ricavata dagli imprenditori industriali corrisponde un prezzo pel quale essa quantità può venire venduta; si comprende che ogni quantità prodotta in un determinato momento debba venire considerata come interamente acquistabile e consumabile nel momento medesimo (1) (sempre, s'intende, al prezzo che le corrisponde, data la curva della domanda).

È questa una della ipotesi su cui fonda il proprio studio dell'equilibrio il Marshall, il quale appunto non prende in esame altra domanda, se non la domanda — certo fondamentale — dei consumatori.

Quando invece, oltre alla domanda dei consumatori veri e propri, si tenga conto della domanda dei commercianti di prima mano, diventa possibile concepire anche il caso che una parte della quantità prodotta in un certo momento non sia consumata totalmente nel momento stesso.

Date invero le due curve di domanda, è lecito pensare due ipotesi diverse.

L'una è che nel vendere ai consumatori, i commercianti di prima mano si facciano tra loro una tale concorrenza, per cui il prezzo al quale essi comperano una data quantità prodotta si trasmetta ai consumatori col solo rincaro rappresentato dal costo di trasformazione corrispondente.

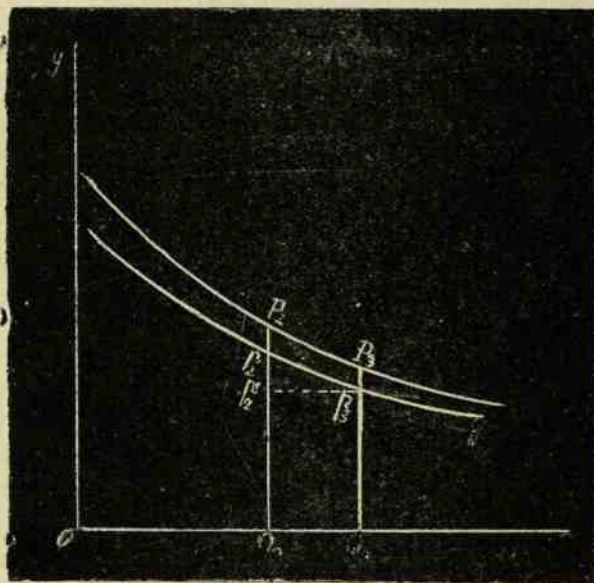
Per dare un esempio, immaginiamo — seguendo lo stesso criterio che ci guidò nella costruzione della curva di domanda dei grandi commercianti — che questi ultimi com-

(1) In realtà, corre sempre un certo intervallo prima che la quantità prodotta in una data unità di tempo passi nelle mani dei consumatori. È solo per maggiore semplicità che — analogamente a quanto abbiamo già convenuto nei rapporti fra commercianti e consumatori — si suol ridurre a zero anche questo intervallo supponendo contemporanei i due atti della produzione e del consumo.

perino la quantità prodotta OQ_3 al prezzo p_3Q_3 , e che la rivendano poi a quel prezzo P_3Q_3 il quale — trovandosi sulla medesima verticale, non essendo cioè se non il prezzo di prima, accresciuto della sola spesa di trasformazione — permetta di collocarla presso i consumatori subito e per intero. (1) In questo caso evidentemente la quantità consumata in un certo momento e, più in generale, in ogni momento, viene a coincidere colla quantità prodotta nel momento medesimo.

Ma si può considerare anche un'altra ipotesi. Si può pensare che i commercianti di prima mano si facciano tra loro, nel vendere, una concorrenza meno intensa, in modo che il prezzo al quale i consumatori comperano una data quantità del bene sia superiore al prezzo pagato dai commercianti, per una differenza maggiore che il semplice costo di trasformazione di questi ultimi.

Per dare un esempio, ricorriamo alla figura seguente:



(1) Si confronti la figura a pag. 159.

Essa non è altro che la figura di prima: colla sola differenza che, per rappresentare con maggiore chiarezza il caso di cui intendiamo occuparci, vi sono segnati quei soli prezzi di domanda, tanto da parte dei consumatori veri e propri, quanto da parte dei commercianti di prima mano, che immagineremo verificarsi realmente.

Supponiamo ora che i commercianti di prima mano acquistino dagli industriali al prezzo $p_3 Q_3$, ma rivendano ai consumatori — anzichè al prezzo $P_3 Q_3$ il quale si troverebbe sulla medesima verticale e quindi non supererebbe il prezzo di compera (1) se non per la differenza costituita dalle spese di trasformazione — al prezzo $P_2 Q_2$ il quale giace molto più a sinistra, e perciò supera il prezzo di compera $p_3 Q_3$ di una differenza $P_2 p_3$, ben maggiore che $P_3 p_3$. Data la curva di domanda dei commercianti di prima mano, al prezzo $p_3 Q_3$ corrisponderà la quantità OQ_3 , e, data la curva di domanda dei consumatori, al prezzo $P_2 Q_2$ corrisponderà la quantità OQ_2 . Mentre dunque la quantità in un certo momento prodotta dagli industriali e comprata dai commercianti di prima mano è OQ_3 , la quantità comprata e goduta nel momento stesso dai consumatori veri e propri è soltanto OQ_2 . La prima quantità supera così la seconda per la differenza $Q_2 Q_3$ ($OQ_3 - OQ_2 = Q_2 Q_3$): differenza la quale non potrà venire acquistata e goduta dai consumatori se non in un momento successivo ed eventualmente anche lontano.

Naturalmente la lontananza assoluta di questo successivo momento dal momento iniziale dipenderà, per ogni data merce, *ceteris paribus*, da due condizioni fra loro connesse: la lunghezza del tempo che si sarà preso come unità di misura, e la grandezza della quantità differenziale considerata.

Secondo che la quantità OQ_3 prodotta dagli industriali ed acquistata dai commercianti di prima mano e la quantità OQ_2 acquistata e goduta dai consumatori saranno state riferite simultaneamente ad un giorno, ad un mese, o ad un anno, la quantità

(1) Il prezzo di compera — s' intende — da parte dei grandi commercianti.

differenziale $Q_2 Q_3$ non potrà essere acquistata e goduta dai consumatori se non a partire rispettivamente dal giorno, dal mese, o dall'anno successivi.

D'altronde, quanto maggiore sarà la massa differenziale accumulata in ogni dato momento, tanto più probabile diverrà il caso che essa superi anche la quantità necessaria per i consumatori durante il momento, od i momenti immediatamente successivi, e che perciò una certa parte di essa non possa smaltirsi se non in ulteriori unità di tempo.

Si noti poi — ed è osservazione di massima importanza, sulla quale torneremo ampiamente in seguito, ma alla quale è opportuno accennare subito — che la quantità $Q_2 Q_3$, appunto perchè goduta dai consumatori in un momento posteriore a quello iniziale, potrà essere comperata da loro, non già al prezzo $P_3 Q_3$ — prezzo che diverrebbe necessario nel solo caso in cui essa quantità venisse goduta simultaneamente all'altra quantità OQ_2 — ma ad un prezzo maggiore.

Data infatti la nostra rappresentazione, ogni quantità prodotta ed acquistata in momenti successivi deve essere misurata sull'asse delle ascisse, partendo sempre dall'origine degli assi. Supponiamo per semplicità che nel momento successivo a quello da noi considerato come iniziale, non solo la curva di domanda, ma anche la quantità comprata e goduta dai consumatori rimangano quelle che già erano. La quantità consumata risulterà ancora OQ_2 , ed a formarla avrà contribuito in parte la quantità differenziale $Q_2 Q_3$ che i commercianti non avevano potuto vendere prima. E poichè, data la curva di domanda, la nuova quantità OQ_2 potrà essere complessivamente acquistata dai consumatori al prezzo $P_2 Q_2$, ne segue che a questo stesso prezzo, e non già al minor prezzo $P_3 Q_3$, potrà venire collocata anche la quantità differenziale $Q_2 Q_3$ facente parte della nuova quantità OQ_2 a disposizione dei consumatori.

Riassumendo, la considerazione, non soltanto della curva di domanda dei consumatori, ma anche della curva di do-

manda dei commercianti di prima mano — allorchè sia accompagnata dalla ipotesi che i commercianti medesimi si facciano tra loro nel vendere ai consumatori una concorrenza meno intensa che non gli industriali nel vendere a loro — consente di ammettere che la quantità in un certo momento prodotta dagli industriali e comprata dai commercianti non coincida sempre colla quantità consumata nel momento stesso, ma la superi.

L'ipotesi cui abbiamo accennato è poi quella che meglio corrisponde, nella maggior parte almeno dei casi, alla concreta realtà economica. Essa è perciò quella che noi adotteremo normalmente, e sulla quale fonderemo la massima parte delle nostre considerazioni.

Infatti, anche se non giungano ad un vero e proprio accordo circa il prezzo cui offrire ai consumatori, ed anzi ammettendo sempre che agiscano fra loro in concorrenza, i grandi commercianti hanno normalmente un bisogno di vendere assai minore che non gli industriali.

Le aziende di questi ultimi sono gravate da forti quantità di capitale fisso sulle quali decorrono gli interessi corrispondenti, e da somme di spese quotidiane improrogabili, che sono (ad esempio, per mano d'opera) proporzionalmente ben maggiori di quelle dei commercianti di prima mano. Inoltre la massima parte del capitale impiegato dagli industriali, per la specializzazione tecnica che è propria dei vari rami della produzione, è investita in forme assai meno facilmente convertibili che non il capitale dei commercianti. Ancora: mentre in ogni ramo d'industria s'incontra sempre un numero rilevante di imprenditori che sono piccoli e deboli, e che, potendo attendere anche meno degli altri, provocano ribassi nei prezzi, che finiscono coll'imporsi, per le leggi del mercato, a tutti; i commercianti di prima mano comprendono nel loro seno individui dei quali anche i minori hanno di regola una potenzialità economica relativamente più elevata. (1) Infine, il numero dei commercianti di prima

(1) Un'altra ragione di superiorità da parte dei grandi commercianti è che essi generalmente hanno una conoscenza delle reali condizioni del mercato molto più perfetta che quella dei produttori. Non

mano che si occupano di ogni dato bene è quasi sempre molto minore che quello degli industriali che lo producono: e questa circostanza rende tra loro più facile una concorrenza non scompagnata da una tacita intesa, il cui effetto è che ciascuno nel vendere non scenda mai al di sotto di un certo prezzo. (1)

Nei prossimi Capitoli avremo del resto occasione di dimostrare con varii esempi di fatto quanto sia frequente il caso che, in regime di concorrenza fra i produttori propriamente detti, i commercianti di prima mano acquistino dai produttori stessi ad un prezzo che diversifica da quello al quale rivendono ai consumatori, per una differenza ben maggiore che non il semplice costo di trasformazione.

Abbiamo visto così sotto quali condizioni sia vero che la considerazione della curva di domanda, non solo dei consumatori propriamente detti, ma anche dei commercianti di prima mano, consenta di ammettere che la quantità in un certo momento prodotta dagli industriali e comprata dai commercianti stessi superi la quantità comprata e goduta dai consumatori nel momento medesimo.

Alla quantità differenziale che così si determina, daremo il nome — già largamente usato nel Vol. I del nostro studio — di *esistenza*, o *giacenza*. Il vocabolo starà in tal modo ad indicare quella parte della quantità prodotta in un certo momento, che ha superata la quantità realmente consumata nel momento stesso, e che perciò alla fine di quest'ultimo *esiste* ancora, *giace*, in attesa del consumo nel momento successivo. Nell'esempio grafico che abbiamo dato più sopra, OQ_3 essendo la quantità in un certo momento prodotta dagli industriali ed acquistata dai commercianti di prima mano, ed OQ_1 la quantità effettivamente comprata e goduta dai con-

possiamo però tener conto di tale differenza, in quanto in uno studio teorico si deve supporre che tutti i contraenti siano *homines aeconomici* e quindi egualmente bene informati.

(1) Questa circostanza rende naturalmente assai più facile anche il costituirsi fra i commercianti di prima mano di veri e propri ac-

sumatori nel momento medesimo, la quantità Q_1 , Q_2 , che residua rappresenterebbe appunto l'esistenza, o giacenza.

Quando si abbia riguardo alla sua causa immediata, l'esistenza, o giacenza non deriva se non da una sovrapproduzione; meglio, non è essa stessa se non quella parte della produzione di un certo momento, che, dato un certo prezzo di domanda dei commercianti ed un certo prezzo di domanda dei consumatori, eccede il consumo in quel medesimo momento. Nel nostro solito esempio, la quantità Q_1 , Q_2 , si potrebbe dunque anche chiamare una sovrapproduzione. (1)

L'unica diversità fra il concetto ed il termine di esistenza o di giacenza, ed il concetto ed il termine di sovra-

cordi. Il caso esce però dal quadro del presente lavoro. In materia di accordi noi intendiamo occuparci soltanto di quelli dei veri e propri produttori, supponendo sempre esistenti — sia pure colla diversità di grado che sono loro caratteristiche — tanto la concorrenza tra i commercianti di prima mano, quanto la concorrenza tra i consumatori propriamente detti.

(1) Per ora possono bastare questi rapidi accenni. Ma sulle varie condizioni e sui vari concetti che si riannodano intorno al fatto della sovrapproduzione dovremo tornare ben più largamente nei seguenti Capitoli.

Si osservi poi che, oltre alla determinazione di una sovrapproduzione, un'altra delle condizioni necessarie per il formarsi e l'accumularsi delle esistenze è che la merce sia conservabile.

Ad esempio, prima dei recenti progressi della industria frigorifera parecchie merci alimentari non erano conservabili se non per un periodo di tempo così breve, da potersi considerare praticamente come nullo. Uno dei casi più caratteristici era dato dal pesce. Oggi invece molte di tali merci, ed anche il pesce, possono essere utilmente conservati per periodi di tempo considerevoli; e danno quindi luogo anch'esse — quando le altre condizioni concorrano — a vere e proprie esistenze.

Noi studieremo le esistenze specialmente nei loro effetti sulla domanda e sulla offerta normali, e nei loro rapporti col regime di concorrenza e di sindacato dei produttori.

Se avessimo occasione e tempo di occuparci della domanda e della offerta per brevi periodi, sarebbe interessante dimostrare come, specialmente per quelle merci la cui produzione è assai variabile (e molte di esse sono appunto le merci alimentari, la cui quantità è più sottoposta alle influenze meteoriche: basti citare il frumento ed il pesce), le esi-

produzione può intendersi relativamente alle persone economiche in rapporto alle quali il fenomeno venga più specialmente considerato.

Poichè l'oggetto specifico dell'attività degli industriali è la produzione, il vocabolo sovrapproduzione serve forse meglio ad indicare il fenomeno negli effetti che esso esercita sulla situazione degli industriali stessi. La parola esistenza o giacenza, invece, sembra meglio caratterizzare la sovrapproduzione in quanto la si consideri già nelle mani dei commercianti, ed in quanto, di conseguenza, si contempli il fenomeno dal punto di vista prevalente dei loro interessi.

Nella definizione della esistenza, giacenza, o sovrapproduzione occorre poi determinare esattamente l'estensione e la correlazione dei momenti in rapporto ai quali si considerano quelle due quantità (quantità prodotta dagli industriali e comprata dai commercianti, e quantità acquistata e goduta dai consumatori), dalla cui differenza essa esistenza, giacenza, o sovrapproduzione deriva.

Per esempio, i prodotti agricoli il cui raccolto si compie in ogni paese in pochi giorni dell'anno, ma che devono servire al consumo per un periodo di tempo ben maggiore — ad esempio, per l'anno intero, o, almeno, per una parte no-

stenze rendono i prezzi molto più stabili di quello che altrimenti sarebbero.

Il fenomeno è stato da noi personalmente osservato rispetto al mercato del pesce in Cagliari. L'impianto delle celle frigorifere, e la conseguente possibilità di conservare il pesce impedì subito le brusche oscillazioni dei prezzi che prima vi si verificavano. Le ragioni del fatto sono intuitive. La possibilità di conservare la merce permette di sottrarre alla offerta immediata quella parte della produzione che in un momento di abbondanza non potrebbe essere venduta se non abbassando grandemente il prezzo, e che d'altronde dovrebbe essere venduta pena la completa deteriorazione. Inversamente, in un momento in cui la produzione attuale sia scarsa in modo che, se sola, dovrebbe essere venduta a prezzi molto alti, diviene possibile aumentare l'offerta e rendere quindi meno forte il rialzo del prezzo, ricorrendo alle riserve precedentemente accumulate.

tevole di esso — danno sempre luogo, appunto per questo fatto, ad una specie di esistenza.

Invero la loro produzione — quale risulta dalla quantità raccolta — è in principio molto superiore ai bisogni immediati del consumo. Il suo eccesso va però diminuendo man mano che il consumo continua ad attingervi; fino a che, prima del nuovo raccolto, la quantità che ne rimane, nelle migliori ipotesi, o basta appena per il consumo dei giorni precedenti al raccolto, o lo supera di non molto.

Ma non è evidentemente in tale senso che va intesa la parola esistenza, o sovrapproduzione.

Il raccolto infatti non è che l'ultimo momento di una produzione agricola la quale in realtà, attraverso a varie fasi, dura un anno. Basta dunque — secondo le più elementari norme della logica — scegliere per unità di tempo del consumo un periodo eguale a quello cui si riferisce la produzione, e cioè l'unità di tempo di un anno, per far scomparire, o ridurre grandemente, la forma di sovrapproduzione, o di esistenza, alla quale accenniamo.

Allorchè parleremo di sovrapproduzione o di esistenza intenderemo dunque richiamarci soltanto a quella sovrapproduzione od esistenza la quale si verifichi, sebbene la produzione ed il consumo siano stati riferiti, non soltanto a momenti contemporanei ed eguali, ma anche a momenti di una lunghezza sufficiente per coordinare il consumo colla durata di un intero ciclo produttivo.

Finora abbiamo considerata l'esistenza quale risulta dalla differenza fra la produzione ed il consumo: concepiti tanto l'uno che l'altra in un primo e determinato momento. Ma è ovvio che, se una differenza nel medesimo senso fra produzione e consumo continuerà a verificarsi anche nei momenti posteriori, alla esistenza del primo momento se ne aggiungeranno di nuove. Le esistenze continueranno così ad aumentare per successive accumulazioni.

Per dare un esempio, e per darlo nelle condizioni più semplici, supponiamo che, nel momento immediatamente po-

steriore a quello da noi già considerato e restando naturalmente invariate le due curve di domanda, la quantità prodotta dagli industriali ed acquistata dai commercianti di prima mano torni ad essere OQ_3 e la quantità comprata e goduta dai consumatori OQ_4 . Si verificherà allora una nuova differenza $Q_2 Q_3$ la quale, aggiunta lungo l'asse delle ascisse subito dopo la differenza precedente, porterà le esistenze nelle mani dei grandi commercianti da $Q_2 Q_3$ a Q_4 (Q_4 essendo il doppio di $Q_2 Q_3$).

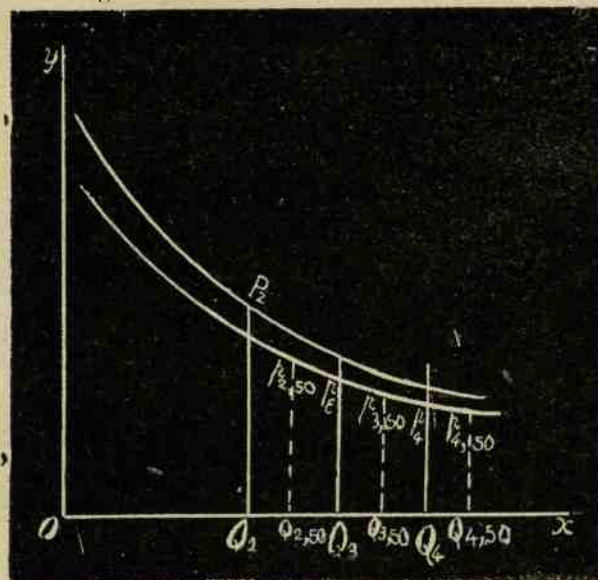
È ora opportuno stabilire esattamente quale influenza le esistenze così accumulate presso i grandi commercianti esercitino sulla domanda dei commercianti medesimi, e quale rappresentazione essa trovi per mezzo delle curve a noi note.

A tale scopo potremmo continuare a supporre, come abbiamo fatto testè, che anche nei momenti successivi a quel primo in cui si è formata l'esistenza iniziale, la produzione ed il consumo conservino le stesse dimensioni. Sarebbe anzi l'ipotesi più semplice. Tuttavia, in vista dei fenomeni dei quali dovremo occuparci nei Capitoli seguenti, riteniamo più utile ammettere che, se non il consumo, almeno la produzione varii.

Per prendere l'esempio riportato poco più sopra, immaginiamo dunque che, la produzione essendo stata in un primo momento OQ_3 , ed il consumo, nel momento corrispondente, OQ_4 , i commercianti si trovino alla fine di tale momento con una quantità di esistenze $Q_2 Q_3$.

Supponiamo inoltre che in un secondo momento il consumo rimanga costante, sia cioè sempre OQ_4 , ma la produzione varii. Tale variazione potrà essere nel senso dell'aumento, o della diminuzione.

Cominciamo col supporre che sia nel senso dell'aumento e, più precisamente, che passi da OQ_3 ad $OQ_{3.50}$, come dall'acclusa figura.



In tali condizioni, il prezzo di domanda dei commercianti correlativo alla produzione $OQ_{3.50}$ potrà essere il prezzo $p_{3.50} Q_{3.50}$? Lo sarebbe certamente se i commercianti, al momento dell'acquisto della $OQ_{3.50}$ non avessero nelle loro mani alcuna altra quantità della merce, e se, per conseguenza, una volta acquistata la $OQ_{3.50}$, questa sola venissero a possedere. Date invece le nostre ipotesi, i commercianti, nel momento in cui si presentano a comperare la $OQ_{3.50}$ sono già proprietari, sotto forma di esistenza, di una quantità eguale a $Q_2 Q_3$.

Ora è principio fondamentale della legge della domanda, così dei consumatori, come, mediatamente, dei commercianti, che il prezzo di domanda di ogni bene diminuisca coll'aumentare della quantità che già se ne possiede. Ammettere dunque che il prezzo di domanda dei commercianti per la nuova quantità prodotta $OQ_{3.50}$ fosse $p_{3.50} Q_{3.50}$, significherebbe, date le nostre ipotesi, trascurare l'altra quantità

eguale a Q_2 , Q_3 che i commercianti medesimi hanno accumulata in seguito alla sovrapproduzione precedente, e trascurare quindi l'azione ch'essa non può non esercitare nel senso di una riduzione ulteriore del prezzo della loro domanda.

Per rappresentare in modo continuo e secondo un'unica direzione la quantità complessiva della merce che si troverà nelle mani dei commercianti nel nuovo momento da noi considerato, segniamo sull'asse delle ascisse a partire dal punto $Q_{3,50}$ un segmento $Q_{3,50} Q_{4,50}$ eguale al segmento $Q_2 Q_3$. La nuova quantità totale a disposizione effettiva dei grandi commercianti sarà allora rappresentata dalla lunghezza $OQ_{4,50}$, formata dal segmento $OQ_{3,50}$ che misura la nuova e maggior produzione, e dal segmento $Q_{3,50} Q_{4,50}$, che misura le esistenze le quali, accumulate nel momento anteriore, andranno ad aggiungersi alla produzione stessa.

In tali condizioni, poichè la quantità che i commercianti verranno a possedere comperando la $OQ_{3,50}$ non sarà soltanto quest'ultima, ma sarà quest'ultima più la quantità $Q_{3,50} Q_{4,50}$ ($= Q_2 Q_3$), il prezzo marginale della loro domanda non sarà quello che corrisponderà al solo aumento della produzione, ma quello che corrisponderà all'aumento della quantità intera, produzione ($OQ_{3,50}$) ed esistenze ($Q_{3,50} Q_{4,50}$). E siccome la quantità intera diventa, secondo abbiamo visto, $OQ_{4,50}$, il prezzo di domanda dei grandi commercianti subirà una diminuzione che risulterà correlativa non soltanto all'aumento della produzione da OQ_3 ad $OQ_{3,50}$, ma a questo aumento, sommato colla grandezza delle esistenze precedentemente accumulate. In breve, il nuovo prezzo di domanda dei grandi commercianti non sarà il prezzo $p_{3,50} Q_{3,50}$, il quale corrisponderebbe al semplice aumento della nuova produzione, ma il prezzo $p_{4,50} Q_{4,50}$, corrispondente alla somma della nuova produzione colle precedenti esistenze.

Abbiamo considerato finora il solo caso di un aumento della produzione. Ma nel senso opposto le medesime osservazioni si potrebbero ripetere pel caso in cui la produzione invece scemasse.

Supponiamo infatti che, tutte le altre condizioni rimanendo come nel caso precedente, la nuova produzione, anzichè crescere da OQ_3 ad $OQ_{3.70}$, diminuisca da OQ_3 ad $OQ_{2.50}$.

Allora la quantità che complessivamente possederanno i commercianti in seguito allo acquisto della nuova produzione $OQ_{2.50}$ non sarà più $OQ_{4.50}$ ($OQ_{3.70}$ come nuova produzione e $Q_{3.50}$ $Q_{4.50}$ come precedenti esistenze) ma $OQ_{3.50}$ ($OQ_{2.50}$ come nuova produzione e $Q_{2.50}$ $Q_{3.50}$ come precedenti esistenze). Il nuovo prezzo di domanda, perciò, non sarà più $p_{4.50}$ $Q_{4.50}$, ma $p_{3.50}$ $Q_{3.50}$.

Naturalmente le considerazioni che abbiamo qui svolte si conservano vere, qualunque sia per divenire, nei momenti successivi, la grandezza delle nuove produzioni e delle nuove esistenze. Rimane infatti inteso che, come nel secondo momento da noi considerato abbiamo aggiunte alla nuova produzione le esistenze accumulate nel momento iniziale, ed abbiamo riferito il nuovo prezzo di domanda dei commercianti alla quantità totale che ne risultava, così nei momenti successivi dovremo sempre sommare all'ultima produzione tutte le esistenze eventualmente accumulate nei momenti anteriori, e riferire il nuovo prezzo di domanda dei commercianti alla nuova quantità complessiva in tal modo ottenuta.

La curva della domanda dei commercianti, permettendoci dunque, ne' suoi rapporti colla curva della domanda dei consumatori, di tener conto delle esistenze, ci offre modo di considerare con queste un fenomeno che è molto esteso ed i cui effetti sono assai rilevanti.

La sua importanza ci è attestata dalla esperienza più comune. Per la grandissima maggioranza delle merci, la produzione ottenuta in un determinato momento non è in via normale se non una delle due grandi componenti da cui effettivamente risulta la quantità disponibile per il consumo vero e proprio. L'altra componente è costituita dalla accumulazione di quelle parti delle produzioni anteriori che hanno superato il consumo correlativo: cioè, dalle esistenze.

Quanto alla vastità degli effetti cui il fenomeno dà luogo, e soprattutto alla sua azione sui prezzi, tutto il Vol. I del

presente studio ne costituisce, almeno nei riguardi dell'industria del nitrato sodico, una ampia documentazione.

Una parte di tali effetti ci sfuggirà nel presente Volume, in quanto in esso dovremo studiare quelle sole manifestazioni che si riferiscono alla domanda ed alla offerta per lunghi periodi. Ma in compenso altri ne verranno in luce, la cui rilevanza ed il cui significato teorico saranno più generali e maggiori. Di essi tratteremo nei prossimi Capitoli.

Abbiamo detto fin dall'inizio che — accompagnata dalle condizioni di cui già ci occupammo — la considerazione della curva di domanda normale dei commercianti era necessaria per potere tener conto del fenomeno delle esistenze e ricondurlo sotto il sistema di rappresentazione da noi adottato.

Dobbiamo ora precisare i limiti entro cui tale osservazione è vera.

Teoricamente si potrebbe concepire che quella aliquota della produzione di un determinato momento, la quale supera il consumo nel momento stesso, non venga acquistata dai commercianti, ma resti invenduta — in tutto, od in parte — presso i produttori.

Senonchè una tale ipotesi troppo difficilmente potrebbe inquadarsi nella rappresentazione da noi usata.

Come sappiamo, la quantità prodotta in ogni momento deve venire segnata a partire dall'origine degli assi, su quel medesimo asse delle ascisse su cui si deve segnare anche la quantità comprata e consumata. Ora, dato il rapporto che passa fra prezzo e quantità comprata, e data la conseguente costruzione della curva di domanda, si può anche ammettere che una certa quantità rappresentata sull'asse delle ascisse rimanga costante — cioè che non varii la quantità comprata — malgrado il diminuire del prezzo (è il caso che per la curva di domanda dei consumatori studiammo a suo tempo, e che corrisponde a quel tratto in cui essa curva sia perpendicolare all'asse delle ascisse); ma non si può ammettere che la quantità rappresentata sull'asse medesimo si prolunghi — cioè che si accresca la quantità comprata — senza che il prezzo

correlativamente si abbassi di quanto è necessario per stimolare appunto l'aumento degli acquisti. Data insomma la nostra rappresentazione, ogni quantità prodotta è anche una quantità venduta, ed ogni ulteriore quantità venduta implica una ulteriore riduzione del prezzo.

Ciò posto, se immaginassimo che — essendo la quantità prodotta in un certo momento OQ_3 , e la quantità consumata nel momento stesso OQ_2 — la quantità differenziale $Q_2 Q_3$ rimanesse invenduta presso i produttori; come potremmo poi segnare questa quantità differenziale $Q_2 Q_3$ lungo l'asse delle ascisse, e quale prolungamento del segmento OQ_3 , una volta che un tale modo di rappresentazione, per i motivi già esposti, implicherebbe un fatto opposto a quello da noi ammesso in ipotesi: e cioè il fatto che la quantità $Q_2 Q_3$ fosse, non invenduta, ma venduta?

Per evitare l'inconveniente, si potrebbe ricorrere a un mezzo: rappresentare la quantità di lunghezza $Q_2 Q_3$, segnandola sull'asse delle ascisse non in continuazione della OQ_3 , ma a parte e molto più a destra, là dove l'asse delle ascisse non corre più sotto la curva di domanda. È certo che in tal modo la quantità in discorso sfuggirebbe all'influenza delle variazioni del prezzo, e che il fatto che essa restasse invenduta cesserebbe di apparire in contraddizione col principio medesimo su cui si fonda la legge della domanda.

Senonchè un tale modo di rappresentazione, mentre giungerebbe la gravissima difficoltà di cui abbiamo parlato, urterebbe alla sua volta contro altre, non meno preoccupanti. Basti accennare, per brevità, a questa: che la quantità complessivamente esistente in un certo momento costituisce un tutto inscindibile, e che perciò è illogico rappresentarla sull'asse delle ascisse con due segmenti discontinui.

Il meglio dunque è di conservare l'ipotesi che abbiamo messa tacitamente a base delle precedenti osservazioni: vale a dire, che anche quella parte della produzione di un certo momento che supera i bisogni del consumo nel momento

stesso, non rimanga invenduta presso gli industriali, ma sia comprata sempre e tutta dai commercianti di prima mano.

Una tale ipotesi si avvicina, del resto, con sufficiente approssimazione alla realtà.

L'esperienza insegna che delle esistenze dei più diversi beni, la parte di gran lunga maggiore è sempre quella che si trova presso i commercianti. La parte che giace invenduta presso i produttori è sempre molto minore.

Quest'ultima inoltre sarebbe ancora più piccola, se nella realtà si verificassero le ipotesi che è necessario fare in uno studio teorico, e cioè: 1°) che, come già osservammo, gli acquisti da parte dei commercianti e dei consumatori siano contemporanei; 2°) che gli acquisti dei commercianti presso i produttori si succedano da un momento all'altro in modo continuo.

La ragione principale per cui le giacenze presso i commercianti sono sempre molto maggiori che quelle presso i consumatori veri e propri si riconnette poi al fatto che — per i motivi sui quali ci siamo intrattenuti a suo tempo — il bisogno di vendere da parte dei produttori è normalmente più intenso che non il bisogno di vendere da parte dei commercianti di prima mano.

Abbiamo dimostrato come la considerazione della curva di domanda dei commercianti sia indispensabile per poter abbracciare il fenomeno delle esistenze.

Ma non è meno vera l'inversa: e cioè, che la considerazione delle esistenze diventa necessaria per comprendere pienamente tutti i caratteri della domanda dei commercianti.

Abbiamo avvertito sin dal principio che intendiamo considerare soltanto, così per i consumatori come per i grandi commercianti, la domanda normale.

Ma se si volesse esaminare la domanda dei grandi commercianti anche per brevi periodi, sempre più il fatto delle

esistenza diverrebbe indispensabile per una esatta conoscenza della domanda stessa.

Ne daremo un rapido esempio.

Abbiamo sempre supposto finora che tutta la quantità in ogni momento prodotta dagli imprenditori fosse acquistata nel momento stesso dai commercianti di prima mano. Tale ipotesi è certo necessaria e sufficiente ai nostri scopi.

Ma se si desiderasse raggiungere una maggiore approssimazione e passare dalla domanda per lunghi periodi alla domanda per brevi, si potrebbe concepire che l'acquisto di tutta la produzione, o di parte, per opera dei grandi commercianti avvenisse in un momento posteriore a quello in cui la produzione medesima si compiesse; fosse, in altri termini, in tutto, od in parte, differibile.

Nella realtà, anche la domanda dei consumatori veri e propri presenta un grado di differibilità, che è più o meno notevole a seconda delle merci, ma che si riscontra per tutte. Andando dal meno al più, si comincia dalle merci che servono alla alimentazione e la cui differibilità è limitata a poche ore, e si passa alle merci destinate alla soddisfazione di bisogni meno strettamente connessi colle condizioni fisiologiche, e la cui differibilità è molto maggiore.

Tuttavia data l'ipotesi — non molto lontana dalla realtà concreta — che i consumatori non acquistino se non le quantità che sono loro strettamente necessarie di volta in volta, la differibilità rimane in ogni caso un fatto molto secondario rispetto alla loro domanda, anche se considerata per periodi relativamente brevi.

La differibilità non si può invece trascurare quando ci si riferisca alla domanda per brevi periodi da parte dei grandi commercianti. Allora essa diventa uno dei caratteri della domanda medesima, e lo diventa per effetto delle esistenze, non appena queste abbiano raggiunta una certa dimensione.

I grandi commercianti possono minacciare gli imprenditori industriali di non acquistare ad un certo prezzo, precisamente perchè, una volta che dispongono di giacenze, sono in grado col loro mezzo di fornire per un certo tempo la

propria clientela, senza aver bisogno di comperare subito dagli imprenditori nuova merce. Le esistenze divengono così un'arma nelle mani dei commercianti per deprimere i prezzi da pagarsi agli imprenditori industriali, ed un'arma tanto più formidabile, quanto maggiore è — *ceteris paribus* — la loro quantità.

Data l'ipotesi più consentanea alla considerazione della sola domanda per lunghi periodi, e cioè l'ipotesi che la domanda da parte dei grandi commercianti sia simultanea alla produzione da parte degli imprenditori industriali, e perciò non differibile, le esistenze fanno diminuire il prezzo di domanda dei commercianti medesimi, perchè, sommandosi colla produzione nuova, vanno ad accrescere la quantità totale a loro disposizione, e danno perciò luogo ad una ulteriore manifestazione di quel rapporto fra quantità e prezzo che è proprio della legge della domanda in generale, e che si riassume nel fatto che, coll'aumentare della quantità, il prezzo si riduce.

Se si ammettesse invece l'ipotesi più confacente alla considerazione della domanda anche per brevi periodi, e cioè la ipotesi che la domanda dei grandi commercianti non fosse simultanea alla produzione da parte degli imprenditori industriali, ma potesse, almeno in parte, differirsi, le esistenze verrebbero ad esercitare un'ulteriore azione deprimente sui prezzi, in quanto di tale differibilità esse medesime si dimostrerebbero condizione e strumento.

N. 3

LA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO DEL NITRATO SODICO.

La curva di domanda normale dei grandi commercianti del nitrato sodico, riguardando una merce determinata e potendosi quindi riferire a dati della esperienza, è, od almeno dovrebbe

essere — nel limite del possibile, analogamente alla curva correlativa dei consumatori — una curva reale. (1)

Poichè abbiamo visto che a base dei principali fenomeni che si riconnettono colla curva della domanda dei grandi commercianti sono concepibili due diverse premesse: l'una, per la quale la differenza fra il prezzo cui i grandi commercianti acquistano dagli imprenditori propriamente detti e quello cui rivendono ai consumatori coinciderebbe col puro costo di trasformazione, e l'altra per la quale essa differenza supererebbe invece il costo medesimo, occorre stabilire anzitutto quale delle due premesse si verifichi nel nostro caso.

La risposta è implicita in una osservazione che esponemmo più sopra: e, cioè, che la seconda ipotesi è quella che meglio risponde alla realtà, almeno nel maggior numero dei casi.

Invero sarebbe stato un fatto non da escludersi assolutamente, ma certo singolare, che proprio la prima volta in cui passavamo ad esaminare un esempio concreto, esso si fosse trovato a cadere sotto l'ipotesi di gran lungo meno frequente. Nella Parte prima del nostro studio abbiamo anzi esposte osservazioni in base alle quali possiamo ora affermare che nel caso del nitrato sodico condizioni speciali contribuiscono particolarmente a che il fenomeno normale vi si manifesti in misura molto accentuata.

Vedemmo come fra i produttori della merce in genere, e specialmente fra i dirigenti dei varii sindacati che si sono succeduti nella industria, sia unanime il convincimento che i grandi commercianti lucrino sopra una differenza eccessiva fra il loro prezzo d'acquisto ed il loro prezzo di rivendita. Così, ad esempio, quando nei primi mesi del 1902 i prezzi sui grandi mercati d'Europa salirono ad un tale livello da provocare una contrazione del consumo, i direttori del sindacato furono concordi nel constatare che coloro i quali si

(1) *Reale*, sempre — s'intende — nei limiti del possibile. Di fatto anche la curva, da noi tracciata, della domanda normale dei consumatori del nitrato sodico si basa sopra una ipotesi irrealistica: la non sopravvenienza di nuovi consumatori.

erano principalmente giovati di un tale rialzo erano stati i grossi commercianti, e che l'unico modo per impedire siffatte speculazioni sarebbe consistito nell'« organizzare la vendita della merce in comune, per conto diretto dei produttori ». (1)

Accennammo anche a varie delle cause per le quali nella nostra industria i grandi commercianti possono, da un lato ottenere la prevalenza nelle contrattazioni coi produttori propriamente detti, e dall'altro muoversi una concorrenza limitata. Tra esse la principale è che, per la enorme distanza dal mercato di produzione ai mercati di consumo, il commercio di esportazione dal primo verso i secondi non può venire esercitato se non con grandi capitali: condizione questa che, mentre rende molto forti coloro i quali possono soddisfarla, ne riduce anche il numero, facilitando così la tacita limitazione della reciproca concorrenza.

Ciò posto, passiamo a stabilire quali elementi possediamo per tentar di descrivere la curva reale che ci interessa.

Anzitutto, dato che abbiamo già tracciata la curva reale della domanda dei consumatori, è ovvio che la curva della domanda dei grandi commercianti dovrebbe essere tale da prestarsi ad un confronto per quanto possibile esatto colla prima.

Quanto al tempo, bisognerà dunque che la seconda curva si riferisca allo stesso periodo cui è relativa la prima. E perchè quest'ultima abbraccia come vedemmo il lasso che intercede dal 1° gennaio 1889 al 31 dicembre 1903, diventa ovvio concludere che la curva della domanda normale dei grandi commercianti dovrà anch'essa riguardare, possibilmente, il medesimo periodo.

In effetto, i dati che sono a nostra disposizione ci permettono di soddisfare a tale condizione.

Come abbiamo notato sino dalla Parte prima del presente lavoro, (2) le cifre della esportazione dal Cile verso la to-

(1) *Saggio, etc.* Parte I, pag. 520-21.

(2) Si veda specialmente a pag. 133-35.

talità dei paesi consumatori rappresentano abbastanza esattamente l'ammontare della domanda dei grandi commercianti, par il fatto che i grandi commercianti sono appunto gli esportatori.

È vero che non tutta la quantità effettivamente acquistata in un determinato momento dai grandi commercianti coincide colla quantità esportata nel momento stesso. Una certa quota di quella complessiva massa della merce che nella Parte prima del nostro studio abbiamo chiamato « esistenze sulla Costa cilena » costituisce di fatto una grandezza che è stata già comprata dai commercianti, ma che, non essendo ancora stata spedita, e non figurando perciò nella cifra della esportazione, non può venire compresa nella domanda dei commercianti stessi, se l'ammontare effettivo dell'esportazione medesima debba rappresentare tale domanda. Tuttavia, poichè in ciascuno dei momenti che considereremo, ed anche nel momento che ci servirà come punto di partenza, una certa parte delle esistenze accumulatesi sulla Costa nell'istante immediatamente anteriore si trovava già nelle mani dei grandi commercianti, verrà a stabilirsi fra le quantità rispettivamente in eccesso ed in difetto una specie di compensazione. Invero, se in ogni momento posteriore a quello considerato come primo, l'esportazione non comprenderà tutta la quantità realmente acquistata dai grandi commercianti, d'altro lato in ognuno dei momenti anteriori la quantità esportata comprenderà una quota che sarà stata acquistata prima e che per tale motivo apparteneva già alle « esistenze sulla Costa ».

Ora, come risulta dalle osservazioni sparse nel Volume I, e come si desume sinteticamente dalla tavola I in appendice al Volume medesimo, i dati che possediamo per l'esportazione non solo riguardano anche il 1889, ma risalgono fino al 1880. Abbiamo dunque ampiamente il modo di riferire la curva di domanda che cerchiamo allo stesso periodo complessivo di tempo cui è relativa la curva di domanda dei consumatori.

Vedremo poi più oltre che per le esistenze totali — le quali costituiscono uno dei coefficienti essenziali rispetto al

prezzo di domanda dei commercianti — se possediamo i dati diretti solo a cominciare dal 1891, (1) abbiamo però modo di ottenere mediatamente il loro ammontare fino dal 1° gennaio 1889.

Infine, poichè le cifre dell'esportazione e delle esistenze sono annuali come quelle del consumo, non solo le successioni dei valori delle diverse quantità — esportazione, esistenze e consumo — si svolgono fra i medesimi estremi di tempo, ma comprendono termini ciascuno dei quali alla sua volta è relativo a tempi parziali della medesima lunghezza.

Senonchè, giunti a questo punto, varie altre difficoltà ci si parono innanzi.

Come sappiamo, il consumo reale della nostra merce, tanto prima che dopo il 1889, aumenta di anno in anno per il sopravvenire di sempre nuovi consumatori. Le cifre reali della produzione non possono dunque non risentirsi di un tale fenomeno. Infatti, se il consumo reale non fosse cresciuto, fino a salire dai quint. spagn. 17.085.000 del 1889 ai quint. spagn. 32.627.481 del 1903, la produzione reale sarebbe sì aumentata, ma in una misura molto inferiore a quella indicataci dalle statistiche. Durante i periodi di concorrenza la produzione sarebbe cresciuta meno, perchè nessuna parte del suo incremento avrebbe potuto essere assorbita dallo sviluppo del consumo, e quindi il suo aumento avrebbe cagionato agli industriali un danno la cui maggiore intensità avrebbe agito, *ceteris paribus*, come un freno più sensibile all'aumento stesso. Ciascuno poi dei sindacati che in periodi diversi hanno governata la nostra industria a partire dal 1889, invece di esercitare la loro influenza per rendere la produzione annuale minore di un consumo annuale aumentato, l'avrebbe esercitata per renderla semplicemente minore di un consumo rimasto costante. Cosicchè durante i regimi di sindacato la produzione avrebbe subita una ridu-

(1) Si veda la tavola VI in appendice al Vol. I.

zione relativa minore, ma per questa stessa ragione avrebbe anche presentate cifre assolute minori.

Ora, poichè la produzione forma la materia stessa della esportazione, è intuitivo che, se la prima è minore, diventa necessariamente minore anche la seconda.

Inoltre, come risulta dalle osservazioni sparse nel primo Volume del presente lavoro, e come può essere confermato da un semplice sguardo alla tavola I in appendice al Volume medesimo, le cifre dell'esportazione annuale o coincidono, o si allontanano per una misura non mai troppo rilevante, dalle cifre corrispondenti della produzione. (1) Per questo fatto sperimentale noi possiamo tanto più facilmente ammettere come vera l'ipotesi teorica che vedemmo essere richiesta dai nostri modi di rappresentazione, e secondo la quale la quantità prodotta in ogni dato momento deve coincidere colla quantità venduta: cioè nel nostro caso — per la ammessa identità fra produzione da parte degli industriali ed esportazione da parte dei grandi commercianti — colla quantità esportata.

Ci è lecito dunque estendere anche all'esportazione quello che abbiamo detto più sopra per la produzione; e cioè che, se il consumo non fosse aumentato a partire dal 1889, anche la sua variazione si sarebbe, sì, verificata nel medesimo senso, ma in misura molto minore.

Senonchè, per le considerazioni svolte a suo tempo, tutto il tratto a noi cognito della curva di domanda dei consumatori si

(1) L'unico anno in cui la differenza tra le due cifre è molto rilevante, è il 1897. Ma oltre che il fatto è eccezionale, esso dipende — come largamente dimostrammo nel Volume I — da una contrazione che i grandi commercianti fecero subire alla loro domanda, prevedendo che il sindacato si sarebbe quanto prima disciolto, e quindi che i prezzi sarebbero al più presto diminuiti. (Parte I, pag. 221-228). Ora la previsione costituisce un elemento che, per le ragioni spiegate a suo tempo, non può essere preso in considerazione relativamente alla domanda (od alla offerta) normali. Ad ogni modo, dato che l'eccessiva differenza tra le due cifre ci impedisce di assumere l'una per l'altra, avvertiamo sin d'ora che nelle indagini che seguono — anche per le altre ragioni che più ampiamente illustreremo a suo tempo — trascureremo il 1897.

basa sulla premessa che, a partire dal 1889, non si sia verificato alcun aumento di consumo per opera di consumatori nuovi: sulla premessa, cioè, che, lo sviluppo del consumo — entro i limiti delle oscillazioni del prezzo realmente avvenute durante il periodo fra il 1889 ed il 1903 — abbia dipeso esclusivamente dai consumatori iniziali.

Per poter dunque conciliare la premessa sulla quale si fonda la curva di domanda dei consumatori con quell'aumento della esportazione di cui una causa sarebbe lo sviluppo reale del consumo anche per opera dei consumatori sopraggiunti, bisognerebbe eliminare dall'aumento stesso tutta la parte dovuta appunto a tale coefficiente.

Praticamente però non abbiamo alcun criterio per poter desumere — sia pure in via indiretta e secondo una misura anche solo approssimativa — quale sarebbe il minore aumento della produzione, e quindi anche della esportazione, che corrisponderebbe al caso di una costanza nel consumo.

Si osservi inoltre che la cifra dell'esportazione, non ha, presa a sè, un significato molto preciso. Quello che più conta nei rapporti fra i grandi commercianti e gli industriali non è la cifra assoluta della produzione e dell'esportazione, ma la relazione fra questa cifra assoluta e la correlativa del consumo.

Una produzione annuale ad esempio, e quindi anche una esportazione doppie di quelle dell'anno prima, ma alle quali faccia riscontro un consumo, non più inferiore di un terzo — come supporremo sia stato nell'anno precedente — ma inferiore solo di un decimo, o addirittura eguale, acquistano — malgrado la loro maggior grandezza assoluta — un valore ben diverso che non la produzione e l'esportazione di prima. Per le ragioni che abbiamo lungamente svolte in tutta la Parte prima del presente lavoro, alla produzione ed all'esportazione corrisponderà *ceteris paribus* un prezzo più alto nel caso della cifra assoluta maggiore, che non nel caso della cifra assoluta minore.

Per poter dunque conciliare le vicende dell'esportazione coll'ipotesi che il consumo annuale sia rimasto costante a

partire dal 1889, e per ottenere questa conciliazione in un modo che conservi alle cifre dell'esportazione stessa il loro significato economico, noi dovremo ricorrere ad un espediente.

Prima di esporlo, riconosciamo subito che il solo fatto di usarne implica la rinuncia a descrivere una curva della domanda reale dei commercianti, la quale si basi perfettamente sui soli dati fornitici dalla esperienza.

Si noti del resto che a noi non preme troppo di ottenere curve di domanda e di offerta molto approssimate.

A parte l'impossibilità di raggiungerlo — per una infinità di ragioni, tra le quali basterebbero queste due: che i dati fornitici dalla esperienza si riferiscono necessariamente alla domanda ed alla offerta per brevi periodi, ed inoltre a fenomeni dinamici, mentre noi dobbiamo risalire alla domanda ed alla offerta normali e rappresentare i fenomeni in forma prevalentemente statica — un tale scopo non è necessario pei nostri bisogni. Poichè la teoria economica ci offre già in una prima approssimazione i tipi della curva di domanda e di offerta normali di un bene economico in genere, a noi basta di ottenere curve tali che il loro andamento — concordando nelle linee più salienti coi risultati della esperienza — ci consenta un confronto colle curve insegnateci dalla teoria, e ci permetta tuttavia — per un maggior grado di approssimazione — di avvicinarci alla complessa realtà più di quanto non sia possibile in una prima e più generale sintesi.

Procederemo dunque come appresso.

Premettiamo che — a parte l'eccezione del 1897, in cui la diversità fra produzione ed esportazione è troppo forte — per tutti gli altri anni, quando troveremo un distacco tra le due cifre, opteremo per quella della produzione. Ciò perchè, dovendo tener conto delle eccedenze attive o passive della produzione sul consumo, e queste eccedenze basandosi — come risulta dalla tavola V nell'appendice alla Parte prima — sui dati della produzione, anzichè della

esportazione, saremmo costretti a modificare, sia pur di poco, la grandezza delle eccedenze stesse, qualora ponessimo a base delle variazioni da considerarsi, l'ammontare effettivo della esportazione invece che della produzione.

Quanto al 1897, e per le ragioni esposte nella nota alla pag. 185, il partito più prudente è di non tenerne conto. Resta perciò inteso una volta per sempre che nella formazione della curva cui miriamo, trascureremo così la quantità come i prezzi relativi al 1897.

Cominciamo dunque col considerare le quantità acquistate dai commercianti, salvo ad esaminare dopo i prezzi cui sono state acquistate.

Partiamo anzitutto dall'anno per noi iniziale, il 1889. Come risulta dalla tavola I nell'appendice alla prima Parte, l'esportazione vi è stata di 20.682.000 quint. spagn.: superiore quindi di 3.597.000 quint. spagn. al consumo corrispondente in 17.085.000 quint. spagn. —

Prendiamo ora a base la figura a pag. 135, che riproduciamo nella pagina seguente.

L'estremità destra del segmento che sull'asse dell'ascisse, ed a partire sempre dall'origine O , misurerà la quantità comprata dai commercianti nell'anno 1889, cadrà dunque a destra del punto Q : estremità destra — alla sua volta — del segmento che misura il consumo nella cifra indicata più sopra. Chiameremo R il nuovo punto, la cui distanza dal punto Q verrà presa in base alla scala della quale già ci servimmo per la rappresentazione della quantità consumata.

Il piede della ordinata che misurerà il corrispondente prezzo di domanda dei commercianti non cadrà però in R . Nel 1889 i commercianti, oltre alla quantità prodotta nello stesso anno, disponevano anche delle esistenze totali accumulate negli anni anteriori, per effetto delle sovrapproduzioni precedenti. Poichè dunque il prezzo pagato in ogni dato momento dai commercianti deve essere relativo alla quantità complessiva a loro disposizione, bisognerà tener conto anche di tali esistenze e della loro azione. Basterà rappresentarle sull'asse

delle ascisse con un segmento che parta da R e la cui lunghezza sia riferita alla solita scala. Se chiameremo S l'estremità destra di tale nuovo segmento, la quantità totale a disposizione dei grandi commercianti nel 1889, e più precisamente al 31 dicembre di questo stesso anno, non sarà più rappresentata da OR , ma da OS ($OR + RS$). Quindi il piede della ordinata che misurerà il prezzo di domanda dei commercianti non cadrà più in R , ma in S ; cioè il prezzo sarà minore in ragione delle esistenze aggiunte alla produzione.



Veramente le statistiche non ci danno in modo diretto le esistenze totali al 31 dicembre 1889. Come risulta dalla tavola VI nell'appendice alla prima Parte, esse cominciano solo dal 31 dicembre 1891. Non è però difficile — secondo

accennammo più sopra — ricostruirle per via indiretta e con sufficiente approssimazione. Basta servirci dei dati intorno alle eccedenze attive o passive della produzione sul consumo annuali: dati che si trovano nella tavola V della solita appendice, e che risalgono al 1888.

Al 31 dicembre 1891 le esistenze totali ammontavano a quint. spagn. 16.669.456. D'altra parte nello stesso anno si verificava una eccedenza del consumo sulla produzione per 2.221.786 quint. spagn.; eccedenza che evidentemente doveva aver diminuito di altrettanto le esistenze al 31 dicembre dell'anno prima. Per avere le esistenze al 31 dicembre 1890 basterà dunque aggiungere tale eccedenza alla cifra delle esistenze al 31 dicembre 1891. Avremo così che le esistenze totali al 31 dicembre 1890 saranno state: quint. spagn. $16.669.456 + \text{quint. spagn. } 2.221.786 = \text{quint. spagn. } 18.891.242$. —

È facile poi, con un procedimento analogo, risalire dalle esistenze al 31 dicembre 1890 alle esistenze al 31 dicembre 1889, che è l'anno dal quale vogliamo partire. Poichè nel 1890 si è avuta una eccedenza della produzione sul consumo per quint. spagn. 3.597.000, riesce ovvio che le esistenze al 31 dicembre 1890 hanno raggiunto la cifra che abbiamo visto, in quanto alle esistenze quali erano al 31 dicembre 1889 si è unita la detta eccedenza. Cosicchè basterà sottrarre dall'ammontare delle esistenze al 31 dicembre 1890 l'eccedenza della produzione sul consumo nell'anno stesso, per ottenere le esistenze totali al 31 dicembre 1889. Avremo dunque che la cifra cercata sarà: quint. spagn. $18.891.242 - \text{quint. spagn. } 3.597.000 = \text{quint. spagn. } 15.294.242$.

La lunghezza del segmento *RS* dovrà appunto rappresentare quest'ultima quantità così ricavata.

Stabilite in tal modo, per quel che riguarda la totale quantità a disposizione dei grandi commercianti, le condizioni dell'anno che deve servirci come punto di partenza, passiamo agli anni successivi.

Nella tavola V in appendice al Vol. I figurano le eccedenze della produzione sul consumo, o del consumo sulla produzione annuali, verificatesi dal 1888 al 1903. Dato l'aumento del consumo che caratterizza la nostra merce, e data l'influenza che siffatto aumento non può non esercitare sullo sviluppo della produzione, tali eccedenze risultano dalla differenza fra cifre annuali di consumo e, mediatamente, di produzione, che sono ben maggiori di quelle che noi veniamo a supporre, posta l'ipotesi della costanza del consumo a partire dal 1889.

Tuttavia, poichè quello che più influisce sulle contrattazioni fra produttori e commercianti e sulle variazioni dei prezzi non è — come sappiamo — l'ammontare assoluto della produzione e del consumo, ma le differenze fra l'uno e l'altra, noi possiamo benissimo astrarre dalla grandezza assoluta delle due cifre di origine, e riferire sempre le differenze stesse ai dati che abbiamo stabilito per il 1889.

Usando siffatto procedimento, concilieremo, per quanto possibile, le variazioni avvenute nella realtà colla ipotesi che il consumo sia rimasto costante a datare dal 1889, e raggiungeremo quindi lo scopo che ci eravamo prefissi.

L'unico svantaggio sarà che il valore economico delle variazioni rappresentate dalle predette eccedenze risulterà relativamente esagerato.

Abbiamo visto più sopra che, se il consumo fosse rimasto realmente costante, l'aumento, o la diminuzione della produzione (e quindi anche della esportazione) — aumento, o diminuzione corrispondenti al regime di concorrenza o di sindacato — sarebbero rispettivamente risultati minore, o maggiore. Conseguentemente sarebbero risultate, nel primo caso, minore l'eccedenza della produzione sul consumo; nel secondo caso, maggiore l'eccedenza del consumo sulla produzione.

Ora, coll'aggiungere, o sottrarre alle cifre del 1889 le eccedenze, nell'uno o nell'altro senso, degli anni successivi, verremo a sommare algebricamente a certe quantità certe altre le quali, riferendosi in realtà ad un consumo crescente,

risulteranno eccessive rispetto all'ipotesi di un consumo fisso.

La conseguenza di tale errore sarà che ad ogni variazione del prezzo corrisponderà una variazione della quantità domandata, un po' maggiore di quella che dovrebbe essere, data la nostra premessa. Il che equivale a dire che, se la curva di domanda dei grandi commercianti o, meglio, la parte di essa a noi nota dovrà risultare elastica, ogni suo tratto apparirà un po' più elastico di quanto sarebbe compatibile colla ipotesi da cui partiamo.

S' intende poi che — dovendosi il procedimento da noi adottato applicare per tutte le variazioni successive all'anno di partenza, cioè al 1889 — queste convenzioni non vanno applicate all'anno medesimo. Resta quindi stabilito che per esso le diverse quantità in giuoco, comprese le esistenze, conservano le grandezze dirette e reali che abbiamo fissate più sopra.

Volendo ora passare alle variazioni dei prezzi, è bene stabilire prima se, in confronto di esse, terremo conto di tutti gli anni finora considerati, o se, per gravi e specialissime ragioni, dovremo trascurarne qualche altro.

Abbiamo esposto più sopra i motivi pei quali non ci occuperemo del 1897. Tali motivi non riguardano specialmente i prezzi.

Un altro anno, invece, delle cui cifre non potremo tener conto, e proprio per l'eccezionalità del rapporto che vi si è verificato tra le variazioni nella quantità prodotta e nelle esistenze e le variazioni nel prezzo, è il 1902.

Come abbiamo lungamente spiegato nel Vol. I e specialmente a pag. 505-509, se in tale anno il prezzo di domanda sui grandi mercati, cioè il prezzo di domanda dei grossi commercianti, è stato uno de' più elevati del quindicennio, sebbene non il consumo abbia superata la produzione, ma questa quello, e le esistenze siano non aumentate, ma diminuite, il fenomeno non cade, malgrado l'apparenza, in contraddizione colle leggi generali della domanda. La contraddizione esisterebbe

se le variazioni dei termini annuali — quantità (produzione ed esistenze) e prezzo — fossero comparabili, e dessero quindi luogo ad una correlazione in senso opposto a quella che sarebbe da attendersi. Ma questo non è; e non è per una diversità tra le vicende dei vari mesi dello stesso anno, la quale risulta così forte da rendere ingannevole un confronto basato su cifre annuali. In realtà in un primo periodo dell'anno sono stati l'arresto della esportazione e la conseguente e straordinaria diminuzione delle esistenze in Europa, che hanno portato un rialzo enorme nel prezzo: mentre in un momento successivo tale rialzo ha provocata una contrazione così grave del consumo, per cui il totale annuo del consumo stesso è riuscito inferiore al totale annuo della esportazione. Le variazioni nelle cifre annuali rappresentano così, non due termini della medesima correlazione contemporanea — contemporanea, s'intende, rispetto alla unità anno — ma due termini staccati, ciascuno dei quali appartiene ad una correlazione diversa, e — messo in rapporto col termine che realmente gli corrisponde — non solo non contraddice, ma conferma a pieno le leggi generali della domanda.

Posto dunque che, mentre gli altri dati sono annui e come tali utilizzabili, i dati annui del 1902 non potrebbero venir usati come tali, senza dar luogo a conclusioni erranee, il miglior consiglio è di trascurare questi ultimi.

Dunque, dalle successioni di valori che considereremo, come abbiamo eliminati quelli relativi al 1897, elimineremo — quantunque per ragioni assai diverse — anche quelli relativi al 1902.

Per ben interpretare le relazioni fra i prezzi e le quantità che ci rimangono, è ora necessario premettere alcune considerazioni.

Abbiamo notato a suo tempo che uno degli elementi essenziali della domanda non normale, cioè per brevi periodi, e specialmente della domanda non normale dei commercianti di prima mano, è l'elemento della previsione; elemento che

non può, invece, venir considerato, quando si esamini la domanda normale propriamente detta.

La necessità di non tenerne conto non poteva crearci imbarazzi, finchè studiavamo la domanda normale dei consumatori. Praticamente l'influenza della previsione può considerarsi come zero rispetto ad una domanda di tale specie: domanda di uomini che non sono in grado di conoscere e di preoccuparsi delle mutazioni avvenire del mercato. I dati dunque che ci erano forniti dalla esperienza non richiedevano sotto questo aspetto alcuna correzione per diventare la base diretta di una curva reale della domanda normale.

Ben diversa invece è la condizione che si presenta rispetto alla domanda dei grandi commercianti.

Rispetto ad essa — come ci insegnano, non solo la dottrina generale, ma le stesse e molteplici prove che si possono ricavare anche nel caso del nitrato sodico (1) — l'elemento della previsione è essenziale per brevi periodi. Ora noi ci troviamo di fronte a variazioni dei prezzi, delle quantità prodotte e delle esistenze reali, che si riferiscono a brevi unità di tempo come l'anno, e su cui di conseguenza tale elemento ha già esercitata una azione indelebile.

A non parlare dei moltissimi altri che potremmo citare, un esempio lo abbiamo già incontrato nelle vicende del 1897. Abbiamo visto che dovevamo trascurare tale anno perchè, la produzione essendone troppa diversa dalla esportazione, non potevamo estendere ad esso la convenzione della coincidenza tra le due cifre. Ora la diversità eccessiva delle due grandezze in tale anno dipende esclusivamente da un fenomeno di previsione; in quanto i grandi commercianti, ritenendo che il sindacato costituitosi l'anno precedente non fosse vitale, resistettero alle pretese degli imprenditori, attingendo largamente alle esistenze nelle loro mani, e contraendo la loro domanda sino a rendere l'esportazione eccezionalmente inferiore alla produzione.

(1) Tutto il Vol. I del nostro studio ne è pieno. Si vedano specialmente le osservazioni a pag. 221-28, 235-39, 319-20 e 321-28.

Come dunque basare una curva di domanda dei grandi commercianti, che dovrebbe essere reale e nello stesso tempo normale, sopra dati che hanno subita — ed in grado fortissimo — l'influenza di un elemento da cui una curva normale non può invece non astrarre completamente?

Come ciò non bastasse, ci si presenta anche un'altra gravissima difficoltà.

Finchè si descrive una curva teorica di domanda, si possono disporre i prezzi secondo i loro valori decrescenti e le quantità secondo i loro valori crescenti. Il passaggio dall'una all'altra quantità e dall'uno all'altro prezzo avviene allora rispettivamente secondo una determinata direzione e per gradi. E se si considerino le sole variazioni in un dato senso, per esempio, le variazioni dei prezzi nel solo senso della diminuzione e corrispondentemente le variazioni della quantità nel solo senso dell'aumento; la successione dei prezzi risulta composta di termini di cui ciascuno è minore dell'antecedente e maggiore del conseguente, e la successione della quantità, di termini di cui ciascuno è maggiore dell'antecedente e minore del conseguente.

Quando invece si ha a che fare con dati reali, le variazioni nei più diversi sensi si succedono l'una all'altra senza ordine e senza gradualità. Cosicchè, se anche si esaminino le variazioni in un unico senso, queste sono spesso separate cronologicamente fra loro da altre in senso opposto.

Ora, dato il carattere continuativo che presenta il processo di formazione dei prezzi, può darsi che, per esempio, mentre ad un aumento della quantità del 2 % rispetto ad una certa quantità iniziale, corrisponde una riduzione nel prezzo del 5 %, ad un aumento della quantità — sempre rispetto alla stessa produzione iniziale — del 10 % corrisponda una riduzione nel prezzo soltanto del 3 %; e che tale sproporzione fra la misura della variazione della quantità e la misura della variazione del prezzo dipenda *ceteribus paribus* soltanto da questo: che nel secondo caso, se l'aumento

nella quantità è stato preceduto da diminuzioni anteriori della quantità stessa e da correlativi aumenti del prezzo, la riduzione del prezzo per la mutata condizione — essendosi dovuta operare partendo da un prezzo elevato — non abbia potuto proporzionarsi alla cifra del secondo caso in cui — se, per ipotesi, l'aumento della quantità è stato preceduto da altri aumenti di quantità e conseguentemente da altri ribassi del prezzo — il prezzo di partenza era molto inferiore.

Per aver ragione, almeno in parte, di questo nuovo ostacolo, noi disporremo i prezzi di domanda dei grandi commercianti non secondo il loro ordine cronologico, ma secondo l'ordine decrescente della loro grandezza. Partiremo dal prezzo del 1891 che è il più alto di tutto il periodo, e finiremo con quello del 1898, che è il più basso. Otterremo così una successione della quale l'ordine corrisponderà alle esigenze della teoria, ed i termini formeranno la seconda colonna del quadro di cui appresso. Come prezzi di domanda dei grandi commercianti assumeremo poi i prezzi in Europa per carichi in arrivo. (1)

Volendo ora tentar di vincere, sia pure parzialmente, e il primo e il secondo dei due ostacoli ai quali abbiamo accennato, presenteremo anzitutto la tavola che segue: nella quale, di contro ai prezzi annuali in Europa per carichi in arrivo, ordinati nel modo che abbiamo detto, stanno le eccedenze

(1) Nella nota alla pag. 77-79 del Vol. I abbiamo esposte le ragioni per le quali fra i due tipi di prezzi in Europa, quelli per carichi in partenza (dal Cile) e quelli per carichi in arrivo, i primi sono in generale più significativi. Nel caso attuale però noi dobbiamo tracciare la curva di domanda dei grandi commercianti, per confrontarla colla curva di domanda dei consumatori. Diventa quindi opportuno disporre di una curva della prima domanda, i cui elementi siano, per quanto possibile, contemporanei a quelli della seconda. Al quale scopo evidentemente serve assai meglio una curva basata sui prezzi per carichi in arrivo, in quanto questi ultimi sono ben più prossimi in ogni dato momento al fatto del consumo, che non i carichi in partenza dal lontano Cile.

del consumo sulla produzione, o viceversa, verificatesi negli anni corrispondenti:

PREZZI IN EUROPA			ECCEDENZE	
ANNI	PER CARICHI		DELLA PRODUZIONE SUL CONSUMO ANN.	DEL CONSUMO SULLA PRODUZIONE ANN.
	IN	ARRIVO		
	S.	D.	QUINTALI SPAGNOLI	
1891	9	1 $\frac{1}{2}$	—	2.221.786
1892	circa	id.	—	2.716.862
1893	»	»	603.174	—
1894	8	11 $\frac{13}{16}$	1.027.512	—
1901	8	11 $\frac{1}{8}$	—	2.969.512
1903	8	6 $\frac{3}{8}$	—	338.803
1889	8	4 $\frac{1}{5}$	3.597.000	—
1900	8	3 $\frac{1}{2}$	2.031.543	—
1895	7	11 $\frac{1}{4}$	4.570.198	—
1896	7	9 $\frac{5}{16}$	—	498.978
1890	7	7 $\frac{1}{3}$	3.212.700	—
1899	7	5 $\frac{1}{16}$	47.006	—
1898	7	4 $\frac{3}{16}$	1.274.734	—

Malgrado l'azione delle cause perturbatrici alle quali abbiamo già accennato, e malgrado lo spezzarsi, per il disordine cronologico, della continuità che vedemmo essere propria del procedimento di formazione e di evoluzione del prezzo, le variazioni correlative dei prezzi e delle eccedenze annuali, non nei loro dettagli ma certo nelle linee più generali, si svolgono nel senso voluto dalla teoria.

I prezzi più alti della domanda dei grandi commercianti corrispondono prevalentemente alle eccedenze del consumo sulla produzione: cioè ad una condizione in cui è minore la quantità complessiva della merce a disposizione dei commercianti stessi. Se 13 sono i valori reali che in ordine di grandezza decrescente la nostra tavola ci presenta per i prezzi, e 5 sole le eccedenze del consumo sulla produzione, 3 dei 5 prezzi più alti coincidono con tali eccedenze, e più precisamente con quelle che per la loro grandezza sono di molto supe-

riori alle altre due. Invece i prezzi più bassi corrispondono alle eccedenze della produzione sul consumo: cioè ad una condizione in cui è maggiore la quantità complessiva della merce a disposizione dei grandi commercianti.

È solo nella misura con cui la correlazione si esplica, che si riscontrano irregolarità di varia importanza.

Alcune sono di poca gravità.

Ad esempio, può parere molto anormale che, mentre ad una eccedenza del consumo sulla produzione di quint. spagn. 2.969.512 corrisponde un prezzo di $8,11 \frac{1}{8}$ (nel 1901), ad una eccedenza di soli quint. spagn. 338.803 corrisponda un prezzo di ben $8,6 \frac{3}{8}$ (nel 1903). Sembrerebbe infatti a prima vista che nel secondo anno la quantità tanto minore stesse a significare una fortissima riduzione della eccedenza verificatasi nel primo, e dovesse perciò accompagnarsi ad un prezzo ben più basso che in questo.

Ma non si tratta che di una illusione.

Le eccedenze positive o negative della produzione sul consumo non rappresentano quantità a sè stanti. Esse derivano per definizione da una differenza fra altre due quantità (produzione e consumo), e se in un dato momento risultano minori che in un altro, la grandezza minore non sostituisce la maggiore, ma si somma algebricamente con essa, per aumentare, o diminuire le esistenze già accumulate nelle mani dei grandi commercianti.

La irregolarità che sembra verificarsi nel 1903 è dunque soltanto apparente.

Dove invece le irregolarità sono veramente gravi, è nella misura secondo cui i prezzi si elevano o si abbassano, col crescere delle eccedenze del consumo sulla produzione, o della produzione sul consumo.

Così, mentre ad una eccedenza della produzione sul consumo in quint. spagn. 1.027.512 corrisponde un prezzo di $8,11 \frac{13}{16}$ (anno 1894); ad una successiva eccedenza del consumo sulla produzione corrisponde un prezzo quasi eguale,

anzichè un prezzo sensibilmente aumentato (anno 1901). Così il prezzo più basso di $7,4 \frac{3}{16}$ nel 1898) si accompagna ad una eccedenza della produzione sul consumo (quiu. spagn. 1.274.734), che è fra le minori.

L'osservazione statistica dimostra tuttavia che — a parte anche l'azione esercitata dall'elemento della previsione — tali anomalie si spiegano in gran parte col l'altra delle due cause alle quali già accennammo: col fatto cioè che, dato il carattere continuativo del processo di formazione del prezzo, l'altezza che questo ha in ogni dato momento è una delle condizioni per la sua altezza nel momento successivo. Basta invero disporre i prezzi elencati nella nostra tavola, non più secondo l'ordine decrescente del loro valore, ma secondo l'ordine reale della loro successione nel tempo, per constatare che molte volte se, per esempio, un prezzo al quale corrisponde una maggiore eccedenza della produzione sul consumo è più elevato di un altro al quale corrisponde una eccedenza minore, il primo prezzo rappresenta però, rispetto al prezzo dell'anno cronologicamente anteriore, una riduzione proporzionalmente ben maggiore, che non il secondo risponde al suo precedente cronologico.

Poichè dunque le anomalie non sono tanto nel senso delle correlazioni fra prezzi ed eccedenze, quanto nella loro misura, ci è lecito con una specie di grossolana interpolazione sostituire alla curva irregolare e complicata che la realtà ci presenta, una curva regolare e semplice. Più precisamente supporremo che, a partire dal prezzo più alto, ogni aumento della produzione sul consumo sia accompagnato da una riduzione del prezzo e che il rapporto fra le variazioni delle due quantità sia sempre costante.

Per dimostrare il procedimento che adotteremo, diamo un esempio.

Il prezzo iniziale, se sotto l'aspetto cronologico è quello del 1889, sotto l'aspetto dell'ordine decrescente delle grandezze è quello del 1891. Noi tuttavia, per meglio coordinare le premesse della curva di domanda dei consumatori — ri-

spetto alla quale ammetteremo che il consumo sia sempre rimasto quello del 1889 — colle premesse della curva di domanda dei grandi commercianti, assumeremo come punti di riferimento anche per tutti gli altri punti di questa, le condizioni del 1889.

Vedemmo a suo tempo che la quantità complessivamente nelle mani dei grandi commercianti al 31 dicembre 1889 si poteva rappresentare sull'asse delle ascisse col segmento OS , composto della produzione OR (maggiore del consumo OQ) e delle esistenze RS ; e che il corrispondente prezzo di domanda si poteva alla sua volta rappresentare con una ordinata il cui piede cadeva in S . Conserveremo naturalmente un tale modo di rappresentazione, pur modificando le lunghezze dei segmenti tagliati sull'asse delle ascisse di quanto è necessario per soddisfare le esigenze cui abbiamo accennato più sopra.

Ciò premesso, consideriamo, riferendole sempre al 1889, le condizioni dell'anno 1891, che nella ultima tavola ci dà il primo e più alto valore del prezzo.

In esso, per effetto del regime di sindacato fra gli imprenditori, si è verificata una eccedenza del consumo sulla produzione in quint. spagn. 2.221.786. Basandoci sulla solita scala, e guardando alla figura a pag. 189, dovremo allora detrarre sull'asse delle ascisse (a partire dal punto R estremo destro del segmento OR che misura la produzione-esportazione del 1899) un segmento — RR_1 che misuri la detta eccedenza negativa.

Partiamo dal punto R anzichè dal punto S , ed operiamo sul segmento OR anzichè sul segmento OS , perchè — dovendo in seguito considerare le variazioni della produzione agli effetti della curva di offerta dagli imprenditori — ci preme di non lasciare alcuna discontinuità fra le variazioni di quelle parti della quantità totale a disposizione dei grandi commercianti che rappresentano in ogni dato momento la produzione attuale: il che invece avverrebbe se, partendo da S , consentissimo l'intromissione delle esistenze fra la produzione iniziale e le successive. S'intende che poi a partire dal nuovo

punto — R_1 , e verso destra, segneremo nuovamente un segmento $R_1 S_1$ che sarà eguale al precedente segmento RS , e che rappresenterà le precedenti esistenze.

Corrispondentemente il piede della ordinata che misurerà il nuovo prezzo di domanda dei commercianti, non cadrà più in S ma in S_1 . Il prezzo insomma, in correlazione alla quantità diminuita, risulterà maggiore che quello dell'anno prima.

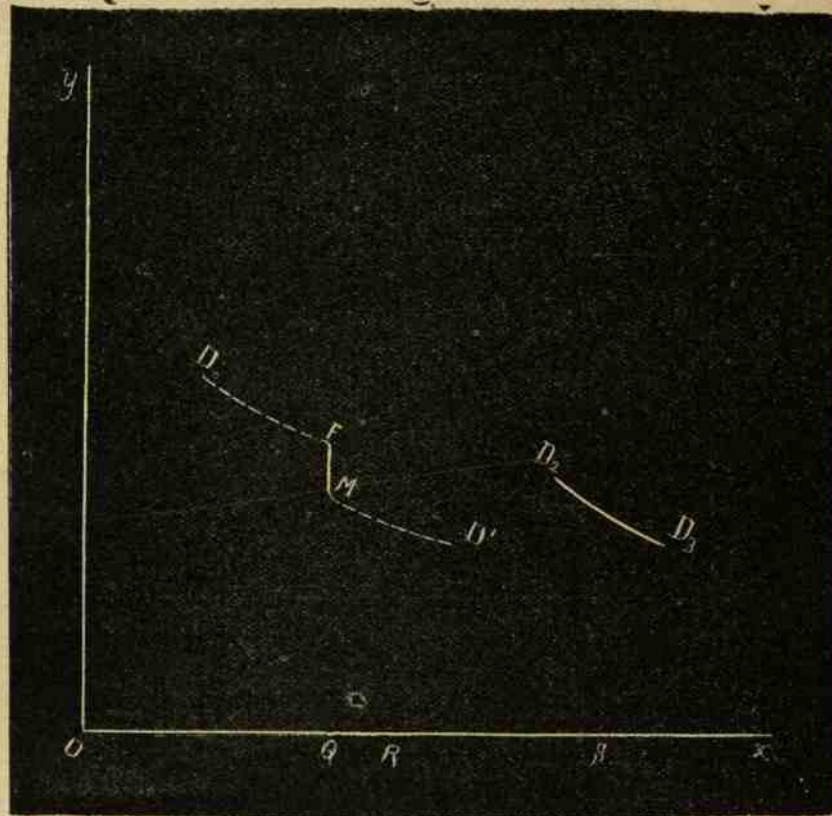
Procedendo in modo analogo per le variazioni nelle eccedenze attive o passive della produzione sul consumo verificatesi negli altri anni, avremo che l'estremo punto destro dei segmenti totali che intorno ad R misurano le eccedenze successive, cadranno a sinistra del punto di riferimento R per l'anno 1891 del quale abbiamo già parlato e per gli anni 1892, 1901, 1903 e 1896, mentre cadranno alla destra dello stesso punto per gli anni 1893, 1894, 1889, 1900, 1895, 1890, 1899, 1898.

Chiamando con R_1, R_2 , etc., l'estremo punto destro dei segmenti che rappresentano le eccedenze positive della produzione sul consumo dopo l'anno 1889, e con — R_1 , — R_2 etc., l'estremo punto destro dei segmenti che rappresentano invece le eccedenze negative, avremo che alla destra di R staranno $R_1, R_2, R_3, R_4, R_5, R_6, R_7, R_8$, (rispettivamente per gli anni 1893, 1894, 1889, 1900, 1895, 1890, 1899, 1898) ed alla sinistra — R_1 , — R_2 , — R_3 , — R_4 , — R_5 (rispettivamente agli anni 1891, 1892, 1901, 1903 e 1896).

Elevando sopra ciascuno dei punti S_1, S_2 , e — S_1 , — S_2 , etc., le ordinate che misurano i prezzi di acquisto dei grandi commercianti, relativi alle quantità totali che così risultano — e che sono composte delle produzioni attuali, più le esistenze iniziali — ed unendo fra loro i punti superiori di queste ordinate, otterremo la curva di domanda dei grandi commercianti, quale è rappresentata nella figura alla pagina seguente dalla D, D_3 .

Come della curva di domanda dei consumatori propriamente detti, così anche della curva di prima mano non ab-

biamo che un tratto: e più precisamente il tratto che corrisponde ai prezzi verificatisi dal 1889 al 1903 (trascurati, per le ragioni a suo tempo esposte, gli anni 1897 e 1902).



Esiste però una grande differenza fra le caratteristiche dei tratti noti e quelle dei tratti supponibili delle due curve: differenza che è più attinente con un argomento di cui dovremo occuparci in seguito, ma che è bene rilevare sin d'ora.

Nella curva di domanda normale dei consumatori l'elasticità del tratto cognito è profondamente diversa da quella che, secondo ogni probabilità, si deve attribuire agli altri tratti.

Invero, i tratti al di sopra di F ed al di sotto di M hanno una elasticità vera e propria, mentre il tratto FM presenta una elasticità zero. Invece nella curva di domanda normale dei grandi commercianti — per le considerazioni che svolgeremo occupandoci di essa curva in generale, e per quelle che svolgeremo più oltre a proposito del caso particolare — tanto il tratto cognito, quanto gli altri tratti, hanno una elasticità diversa da zero.

Ciò premesso, esaminiamo le posizioni dei tratti noti delle due curve, ed i rapporti fra i loro punti corrispondenti.

La curva di domanda dei grandi commercianti (1) giace tutta a destra della curva di domanda dei consumatori.

Invero, l'anno iniziale al quale abbiamo riferiti i dati cui siamo ricorsi per la costruzione della D_2 , D_3 , è il 1889, nel quale, non solo la produzione OR ha superato il consumo OQ per la differenza QR , misurante 3.597.000 quint. spagn., ma i grandi commercianti avevano già nelle loro mani una quantità di esistenze rappresentata dal segmento RS , pari a ben 15.294.242 quint. spagn. —

Poichè dunque uno dei prezzi da cui risulta la D_2 , D_3 è il prezzo corrispondente alla complessiva quantità OS dell'anno iniziale; poichè i punti della curva a sinistra di detto prezzo e quindi più vicini alla FM , non possono corrispondere che ai prezzi degli anni in cui il consumo ha superato la produzione; poichè infine — come risulta dalla tavola a pag. 197 — il massimo eccesso del consumo sulla produzione è di 2.969.512 quant. spagn. nel 1901, inferiore quindi, non solo, e di gran lunga, al segmento RS , ma anche al segmento QR ; si comprende come anche i piedi delle perpendicolari tirate dai punti più a sinistra della D_2 , D_3 debbano restare a destra, non solo del punto Q , ma anche del punto R , e come perciò la D_2 , D_3 debba giacere tutta, e molto, a destra della FM .

Data la distanza in senso orizzontale fra le due curve, e dato il fatto che la FM , avendo una elasticità zero, cade

(1) Parlando d'ora innanzi delle due curve, intenderemo in realtà riferirci soltanto ai loro tratti cognitivi.

perpendicolarmente sull'asse delle ascisse, la posizione dei singoli punti della D_2 , D_3 rispetto ai punti corrispondenti della FM non risulta così chiara come nel caso più generale. In sostanza però essa è la medesima: nel senso che ad ogni punto della D_2 , D_3 corrisponde sulla FM un punto più alto.

Invero, come risulta dalle considerazioni a pag. 109-110, noi abbiamo ottenuti i prezzi per la formazione della curva di domanda dei consumatori veri e propri, aumentando di una quantità proporzionalmente eguale tutti i prezzi sui grandi mercati europei, cioè tutti i prezzi che si riferiscono principalmente alla azione dei commercianti di prima mano. Più precisamente abbiamo elevato il prezzo massimo (scellini 9), ed il prezzo minimo (scellini 7,4) sui grandi mercati, rispettivamente a scellini 10,7 ed 8,7; ed in modo analogo abbiamo operato anche sui prezzi intermedi. Abbiamo infatti ritenuto, in base a dati sperimentali, che una tale differenza fra le due successioni dei prezzi fosse sufficiente a coprire il puro costo di trasformazione ed a consentire ancora ai grandi commercianti un sovrappiù.

Poichè dunque la curva FM è già costruita sulla base di prezzi, ciascuno dei quali è maggiore del prezzo corrispondente sulla D_2 , D_3 , si comprende senz'altro che ogni punto di quest'ultima debba risultare inferiore al punto correlativo sulla prima. In questo senso possiamo dunque concludere che la D_2 , D_3 corre inferiormente alla FM .

La curva D_2 , D_3 riflette e giustifica così tutte le variazioni avvenute nei prezzi del nitrato sodico dal 1889 al 1903: variazioni che non ricevevano invece alcuna determinata illustrazione dal tratto cognito della curva di domanda dei consumatori.

Invero, per quei beni rispetto ai quali la curva di domanda dei consumatori veri e propri ha una elasticità diversa da zero in ogni punto, la curva stessa può ampiamente spiegare tutte le variazioni dei prezzi da parte dei consumatori medesimi; così come la curva di domanda dei

grandi commercianti, essa pure di elasticità diversa da zero in ogni punto, spiega alla sua volta le variazioni dei prezzi sui grandi mercati. Trattandosi invece di una merce quale il nitrato sodico, rispetto a cui la curva di domanda dei consumatori ha nel suo tratto cognito una elasticità zero, la stessa registra, ma non spiega più, le variazioni dei prezzi ai quali si riferisce. Il tratto *FM* è il luogo dei punti estremi superiori delle ordinate rappresentanti i prezzi annuali pagati dai consumatori veri e propri fra il 1880 ed il 1903; ma poichè la quantità acquistata dai consumatori resta sempre costante, le variazioni dei prezzi segnati da tale curva non si ricollegano più a rapporti fra quantità e prezzi, e quindi non trovano più la propria spiegazione nella legge fondamentale della domanda.

Gli unici prezzi le cui modificazioni rientrano allora sotto le leggi generali della domanda sono i prezzi di domanda dei grandi commercianti, come quelli che soli si trovano correlati a variazioni effettive delle quantità. La curva di domanda che vi si riferisce è dunque la sola curva che possa spiegare le modificazioni di quei prezzi i quali sono rimasti meglio sottoposti a tali leggi.

§ 2 — L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE
DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO.

N. 1.

L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE
DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO IN GENERE.

Come la curva di domanda normale dei commercianti di prima mano è connessa colla curva di domanda normale dei consumatori; così anche l'elasticità della prima risulterà connessa colla elasticità della seconda. Non potremo dunque parlare della elasticità della prima curva se non riferendoci costantemente a quella della seconda.

Sotto la Sezione II del presente Capitolo, abbiamo visto che la curva di domanda dei consumatori, o può essere ela-

stica in tutti i suoi punti — ed è il caso tipico — oppure per date merci può presentare una elasticità zero lungo un certo tratto.

In questa parte più generale ammetteremo il solo caso in cui tale curva sia elastica in tutti i punti; lasciando — a scanso di ripetizioni — l'altro caso a quando ci occuperemo specialmente del nitrato sodico.

Abbiamo d'altronde accennato, sotto il § 1 N. 2 di questa stessa Sezione, che in rapporto ai commercianti di prima mano si possono pensare due ipotesi: e cioè che nel vendere ai consumatori essi, o si muovano fra di loro una tale concorrenza, che il prezzo cui acquistano una data quantità prodotta si trasmetta ai consumatori col solo aumento rappresentato dal costo di trasformazione corrispondente; oppure si facciano una concorrenza tanto meno intensa, che il prezzo al quale comperano una data quantità diversifichi sempre da quello al quale rivendono ai consumatori, per una differenza maggiore del puro costo di trasformazione. Abbiamo inoltre dichiarato che la seconda condizione — nella realtà di gran lunga la più frequente — sarebbe stata quella sulla quale avremmo fondate di preferenza le nostre osservazioni.

Sebbene dunque questa seconda ipotesi debba specialmente interessarci, non sarà inopportuno dedicare anzitutto un rapido accenno alla prima.

Se la curva di domanda normale dei consumatori è elastica in tutti i suoi punti, e se la differenza tra il prezzo cui i commercianti acquistano ed il prezzo cui vendono è sempre eguale al solo costo di trasformazione, noi ci troviamo ricondotti alle condizioni tipicamente rappresentate dalla figura alla pag. 159.

Da tale figura risulta chiaramente che la curva di domanda dei commercianti di prima mano è anch'essa elastica in tutti i suoi punti. Infatti, dati i criteri secondo i quali tale curva fu costruita, i commercianti, qualunque sia la quantità da loro acquistata, (OQ_1 , OQ_2 , od OQ_3 etc.), possono sempre riven-

derla ai consumatori ad un prezzo unitario ($P_1 Q_1$, $P_2 Q_2$, $P_3 Q_3$ etc.) il quale supera il prezzo unitario di origine ($p_1 Q_1$, $p_2 Q_2$, $p_3 Q_3$ etc.) delle differenze $P_1 p_1$, $P_2 p_2$, $P_3 p_3$ etc., bastanti a compensarli del loro costo. Ad ogni diminuzione del prezzo che pagano ai produttori, i commercianti trovano dunque sempre un interesse sufficiente ad aumentare la quantità comprata, in quanto il prezzo che potranno realizzare vendendo ai consumatori, lascia sempre loro il margine strettamente necessario. La curva della loro domanda è dunque elastica in tutti i suoi punti, perchè ad ogni diminuzione del prezzo si può ammettere corrisponda un aumento nella quantità acquistata.

Supponiamo ora invece che — rimanendo ferma la premessa di una curva di domanda dei consumatori elastica in tutti i punti — la differenza tra il prezzo al quale i commercianti di prima mano comprano dagli imprenditori industriali ed il prezzo al quale rivendono ai consumatori veri e propri, superi il puro costo di trasformazione. Poichè questa seconda ipotesi — come più volte abbiamo accennato — implica la condizione che la quantità in un certo momento prodotta dagli industriali ed acquistata dai commercianti sia maggiore della quantità comprata e goduta dai consumatori nel momento stesso, il caso di cui ci occupiamo trova la sua più completa rappresentazione della figura alla pag. 164.

Basta poi confrontare questa figura coll'altra alla quale abbiamo accennato più sopra (e che si trova alla pag. 159), per accorgersi che, se nel caso precedente la curva di domanda dei consumatori di prima mano doveva considerarsi elastica in tutti i suoi punti, a maggiore ragione essa conserverà un tale carattere nel caso di cui ci stiamo occupando.

Abbiamo notato poco prima che, a rendere elastica in tutti i suoi punti la curva di domanda dei commercianti, basta il fatto che ad ogni prezzo che questi pagano agli industriali corrisponda un prezzo ad essi pagato dai consumatori, il quale copra il semplice costo di trasformazione. Ora, nella nuova ipotesi, non solo si ripete una tale condi-

zione, che abbiamo visto essere sufficiente; ma se ne verifica un'altra la cui azione non può non esplicarsi nel medesimo senso, ed i cui effetti perciò non possono non aggiungersi a quelli che già si avevano.

I commercianti di prima mano comperano in un certo momento la quantità OQ_3 al prezzo $p_3 Q_3$. Di essa rivendono nel medesimo momento la parte OQ_2 al prezzo $P_2 Q_2$. Potranno poi — *ceteris paribus* (1) — rivendere nel momento successivo — come parte della nuova quantità OQ_3 — il primitivo resto $Q_2 Q_3$ allo stesso prezzo $P_2 Q_2$.

Essi dunque, non solo si coprono del costo di trasformazione — al che sarebbe bastato il prezzo di compera $p_3 Q_3$ — ma realizzano uno speciale guadagno in più, dovuto al fatto che, essendo in realtà il loro prezzo di compera $p_3 Q_3$ minore di $p_2 Q_2$, non usufruiscono più del solo margine unitario $Q_2 p_2$, ma anche di un certo altro margine sulla cui natura avremo ad intrattenerci in seguito.

Ci si può tuttavia chiedere quale sarà il rapporto che intercederà fra il prezzo di acquisto ed il prezzo di vendita dei grandi commercianti, quando si passi a punti della curva ed a quantità prodotte, diversi da quelli che abbiamo finora considerati.

Pur mantenendo fede alla stessa premessa fondamentale, e, cioè, che la differenza tra il prezzo di compera ed il prezzo di rivendita dei commercianti rimanga sempre superiore alla misura del puro costo di trasformazione, si possono fare varie ipotesi.

Quella che più corrisponde alla realtà, e però quella cui ci atterremo, si può riassumere nei termini seguenti.

Man mano che aumenta la quantità prodotta dagli industriali ed acquistata dai grandi commercianti, aumenta anche la quantità comperata e goduta dai consumatori, ma in misura minore:

(1) L'espressione: *ceteris paribus* va qui intesa nel senso che nel momento successivo la quantità prodotta resti eguale ad OQ_2 , ed eguale ad OQ_3 rimanga anche la quantità comprata e goduta dai consumatori.

di modo che per i grandi commercianti la differenza fra i loro prezzi di acquisto ed i corrispondenti prezzi di rivendita tende a crescere secondo una certa progressione. Inversamente, man mano che la quantità prodotta dagli industriali ed acquistata dai grandi commercianti diminuisce, diminuisce anche quella comperata e goduta dai consumatori, ma in misura minore: di modo che per i grandi commercianti la differenza fra i loro prezzi di acquisto ed i corrispondenti prezzi di rivendita tende pure a ridursi progressivamente. Non essendo pei nostri scopi necessario scendere a più minuti particolari, lasceremo indeterminata la misura di queste opposte progressioni.

Che la ipotesi da noi accolta corrisponda nella massima parte dei casi alla realtà, è comprovato da un fatto su cui ritorneremo a suo tempo: e, cioè, dal fatto che quando, in regime di concorrenza fra imprenditori industriali, la produzione aumenta ed i prezzi diminuiscono, la maggior parte della riduzione del prezzo va a vantaggio dei grandi commercianti; mentre quando, in regime di sindacato fra gli industriali, la produzione si contrae ed i prezzi si elevano, buona parte del rialzo del prezzo va a colpire i commercianti medesimi, riducendone i guadagni.

È ora intuitivo che, data la nostra ipotesi, la curva di domanda dei grandi commercianti sarà ancora elastica in tutti i punti.

Invero, nei dintorni di ogni suo punto i grandi commercianti si troveranno sempre in una condizione ancor più favorevole di quella che vedemmo essere strettamente sufficiente ad assicurare il medesimo risultato; vale a dire, realizzeranno sempre qualcosa di più che il semplice costo di trasformazione e saranno perciò indotti ad aumentare i loro acquisti ad ogni riduzione del prezzo.

N. 2.

L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO DEL NITRATO SODICO.

Dal modo col quale abbiamo a suo tempo descritta la curva di domanda normale dei commercianti di prima mano

del nitrato sodico, risultava già che essa doveva presentare in ogni suo punto — anche per tutto il tratto a noi cognito — una elasticità diversa da zero. (1)

Questa conclusione — fino da allora implicita — si basa anzitutto sui dati della esperienza.

Dal vasto materiale esaminato nel Volume I si evince che in generale tutta la quantità prodotta dagli industriali in qualsiasi momento viene sempre acquistata dai grandi commercianti, qualunque ne sia il prezzo. Naturalmente quando la quantità offerta dagli industriali ai grandi commercianti aumenta, il prezzo pagato da questi ultimi diminuisce e viceversa. Ma intanto il solo fatto che la quantità acquistata dai commercianti di prima mano varii sempre — a parità delle altre condizioni — col variare dei prezzi, sta a dimostrare — anche prescindendo dalla misura speciale secondo cui l'elasticità si esplica — che la curva di domanda normale dei primi è elastica in ogni suo punto.

Il solo anno in cui fra il variare delle quantità offerte dagli industriali ai grandi commercianti ed il variare dei prezzi si verifica una correlazione in senso inverso a quella normale è — come a suo tempo notammo — il 1902. Ma i dati relativi a tale anno vennero, per la loro stessa eccezionalità, scartati nella costruzione della curva che ci interessa.

(1) Parlando della curva di domanda normale dei grandi commercianti del nitrato sodico, intenderemo d'ora innanzi riferirci, tanto al tratto che ce ne è noto, quanto agli immaginari tratti rispettivamente superiore ed inferiore: e quindi alla curva intera. Infatti, se il tratto a noi cognito è dotato di una elasticità diversa da zero in ogni suo punto, nessuna ragione esiste per ritenere che anche il resto della curva non presenti i caratteri che sono i più generali. Esaminando la curva di domanda dei consumatori veri e propri, abbiamo invece considerati come distinti e diversi i caratteri del tratto noto da quelli degli altri tratti, per la ragione che, uscendo i primi dalla normalità, sarebbe stato contrario ad ogni prudenza estendere requisiti per loro natura eccezionali, anche a quei resti della curva che nulla faceva ritenere si sottraessero alla regola comune.

La conclusione che la curva di domanda di cui ci occupiamo sia elastica in ogni suo punto si riconnette anche alle osservazioni che abbiamo esposte al N. 1 di questo stesso paragrafo.

Vedemmo allora che, per rendere elastica in ogni punto la curva di domanda normale dei commercianti di prima mano, basta che la differenza tra il prezzo al quale i commercianti stessi comprano dagli industriali ed il prezzo al quale rivendono ai consumatori veri e propri coincida col puro costo di trasformazione; e che, di conseguenza, la curva predetta conserva a maggior ragione il medesimo carattere, se la differenza tra i due prezzi, anzichè coincidere col puro costo di trasformazione, lo superi.

D'altronde, come risulta da molte notizie sparse nel Volume I del nostro studio, (1) è certo che i grandi commercianti del nitrato sodico lucrano assai più del puro costo di trasformazione.

Considerazioni pratiche e teoriche ad un tempo ci dimostrano dunque che le condizioni che si verificano in rapporto al nitrato sodico superano in notevole misura il minimo necessario e sufficiente, perchè la curva di domanda normale dei commercianti di prima mano sia elastica in ogni suo punto.

Quanto al modo con cui la differenza fra il prezzo di acquisto ed il prezzo di rivendita dei grandi commercianti varia man mano che si passa per esempio dai punti più alti ai più bassi della curva, noi possiamo accettare anche per il nostro caso l'ipotesi che fin dal N. precedente dichiarammo essere con tutta probabilità la più generale: e cioè l'ipotesi che, sempre percorrendo la curva di domanda nel senso accennato, tale differenza tenda ad aumentare secondo una certa progressione.

Veramente la nostra industria non ci fornisce al proposito dati così abbandonati e sicuri come per tanti altri fe-

(1) Si confrontino specialmente le pag. 520-21.

nomeni. A motivo della loro stessa origine, le rilevazioni che ci vengono offerte dalla nota *Associazione di propaganda* si riferiscono assai più ai fatti che riguardano direttamente gli industriali, che non ai fatti che meglio interessano i grandi commercianti. Tuttavia dalle molte osservazioni sparse nel Volume I del presente studio, ed in ispecie dalle continue lamentele che gli industriali muovono per il fatto che la massima parte del beneficio relativo ai prezzi discendenti va a vantaggio non dei consumatori ma degli intermediarii, ci è lecito concludere che anche alla nostra merce può venire estesa una ipotesi che vedemmo essere la più generale.

Stabiliti così quali siano i caratteri principali della elasticità della curva che ci interessa, possiamo con maggiore utilità riprendere e svolgere una osservazione alla quale accennammo fugacemente alla fine del § 1, N. 3 della presente Sezione.

Notammo allora che, mentre nella parte più generale della nostre ricerche trovavamo dotate di una elasticità diversa da zero tanto la curva di domanda normale dei consumatori veri e propri, quanto la curva di domanda normale dei commercianti di prima mano, nella parte applicata alla industria ed al consumo del nitrato sodico dovevamo constatare che, mentre il tratto a noi cognito della prima curva aveva una elasticità eguale a zero, solo il tratto noto della seconda continuava a presentare una elasticità diversa da tale valore.

Orbene, come si spiega una tale singolarità?

Essa trova la propria giustificazione nelle numerose osservazioni che abbiamo fatte a suo tempo, così parlando in generale dei caratteri distintivi delle due curve di domanda, come occupandoci specialmente della domanda dei consumatori veri e propri del nitrato sodico. (1)

I consumatori veri e propri guardano alla utilità dei beni, e per ogni data quantità di ciascuno di essi formano

(1) Si veda specialmente a pag. 30.

un giudizio che trova uno de' suoi principali elementi nel paragone fra il prezzo che la quantità medesima costa e l'utilità che le corrisponde.

Ma poichè generalmente ogni bene destinato alla soddisfazione di un determinato bisogno ha sempre qualche surrogato, il consumatore, nel formare il proprio giudizio, e prima di decidersi alla propria scelta, dovrà tener conto anche della utilità e dei prezzi dei succedanei, e paragonarli rispettivamente alla utilità ed al prezzo del bene preso come base.

Egli quindi stabilirà il rapporto definitivo, oltre che fra il prezzo e l'utilità del bene assunto a base, fra il prezzo e l'utilità de' suoi surrogati. Sinchè il margine fra l'utilità ed il prezzo del bene preso a base sarà maggiore che quello fra l'utilità ed il prezzo dei succedanei, egli opterà per il primo. Ma allorchè tale differenza sarà divenuta minore che quella relativa ad un dato surrogato, egli sceglierà quest'ultimo.

Ora la concorrenza che si muovono fra loro i vari succedanei non è mai in pratica così perfetta, che anche una minima variazione del prezzo dell'uno debba determinare un sensibile aumento del consumo a favore di taluno degli altri. Ci sarà quasi sempre una certa successione di prezzi entro gli estremi della quale un dato succedaneo conserverà la propria superiorità sugli altri, e rispetto alla quale conseguentemente la curva di domanda dei consumatori presenterà una elasticità eguale a zero. Solo oltre l'estremo superiore di quella successione, il bene in discorso comincerà ad essere abbandonato da una parte dei propri consumatori e la sua curva di domanda riacquisterà una elasticità diversa da zero. (1)

Di questo fenomeno la cui frequenza è nella realtà grandissima, abbiamo appunto trovato un esempio caratteristico

(1) Queste osservazioni ripetono in gran parte quanto già notammo a pag. 128. Soltanto lo espongono sotto il particolare punto di vista che ci preme ora di lumeggiare.

nel nitrato di sodio. Abbiamo visto infatti che la curva di domanda de' suoi consumatori è dotata di una elasticità zero per tutti i prezzi compresi fra scellini 10,7 e scellini 8,7, in quanto entro questi limiti di prezzo esso garantisce ai propri consumatori un aumento di produzione, cioè una utilità, maggiore che non il più formidabile de' suoi succedanei, il solfato ammonico. (1)

È vero che il nitrato di sodio è un bene strumentale, non un bene diretto. Ma il fenomeno al quale accenniamo ha un carattere molto generale, e può estendersi, oltre che ai beni strumentali, anche ai beni diretti.

Come altra volta accennammo, l'unica differenza è che pei primi i rapporti fra l'utilità ed il prezzo dei vari succedanei si possono determinare con un procedimento più materializzabile e di più facile e sicura misurazione. Invero, l'utilità del bene strumentale si concreta esteriormente nella quantità del prodotto diretto che concorre a creare. Così pel nitrato sodico la sua superiorità sul solfato di ammonio, risulta dalla maggiore quantità di raccolto che — entro certi limiti di prezzo — esso consente in suo confronto. La stessa materialità del risultato è poi tale da imporsi alla generalità dei consumatori e da renderne in gran parte uniforme il giudizio e la scelta. Al contrario l'utilità dei beni diretti — risolvendosi, non in un risultato obbiettivizzabile all'infuori della persona del consumatore, ma in sensazioni soggettive di piacere, variabili da uomo ad uomo — non si può misurare, nè con un procedimento così sicuro, nè con risultati applicabili contemporaneamente ad una collettività più o meno vasta.

Ben diversi sono invece i caratteri della domanda dei commercianti di prima mano.

(1) Notiamo una volta per tutte che, dopo il periodo di tempo al quale si riferiscono i dati raccolti da pag. 179 a pag. 208 del Vol. I, il progresso scientifico-tecnico ha fatto sorgere, oltre al solfato ammonico, altri surrogati del nitrato di sodio. Di essi non ci occuperemo, solo perchè le fonti alle quali abbiamo attinto per il predetto Volume non ne tenevano ancora conto.

Come altra volta notammo, essi non si occupano direttamente della utilità dei beni. Essi mirano a realizzare semplicemente una differenza tra due prezzi: il prezzo al quale comprano dagli industriali ed il prezzo cui rivendono ai consumatori. (1)

E poichè sappiamo che il margine necessario e sufficiente per indurre i grandi commercianti a continuare nelle proprie funzioni è quello il quale coincide col costo di trasformazione, e che quindi un margine superiore a tale misura — quale si verifica nel caso del nitrato sodico — raggiunge a maggior ragione il medesimo scopo, si comprende come la curva della domanda dei commercianti stessi — data la diversa natura dei moventi e delle condizioni cui si riferisce — possa conservarsi elastica in ogni suo punto, anche quando un certo tratto della curva di domanda dei consumatori — per la diversità delle condizioni e dei moventi che le sono propri — presenti una elasticità eguale a zero.

§ 3 — IL SOVRAPPÌÙ DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO.

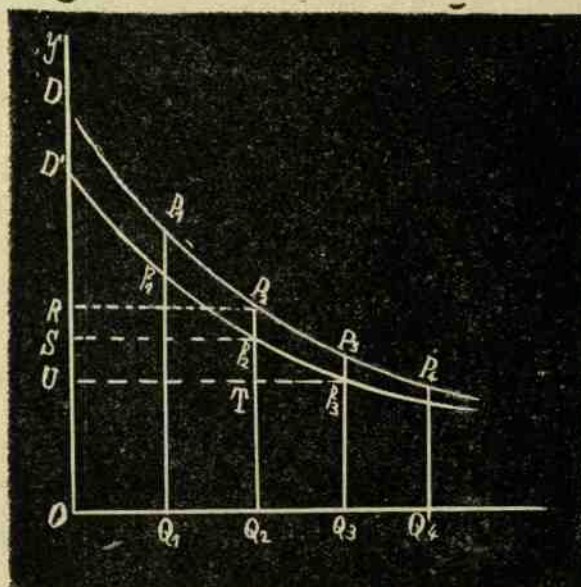
N. 1.

IL SOVRAPPÌÙ DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO IN GENERE.

Finchè si supponga che la differenza tra il prezzo al quale i commercianti acquistano dai produttori ed il prezzo al quale rivendono ai consumatori veri e propri sia rappresentato dal solo costo di trasformazione, non si può evidentemente parlare di un sovrappiù da essi goduto. Il sovrappiù costituisce sempre una remunerazione maggiore di quella che sarebbe strettamente necessaria e sufficiente per ottenere che un dato individuo compia, e continui a com-

(1) In una ulteriore approssimazione il loro prezzo di rivendita dovrebbe considerarsi come nascente da un rapporto, non fra essi ed i consumatori veri e propri, ma fra essi ed i commercianti di seconda mano. Supponiamo il loro contatto diretto coi consumatori, solo perchè nell'approssimazione cui ci siamo arrestati non possiamo tener conto anche dei piccoli commercianti.

piere, una azione economica determinata. Invece, per quello che dicemmo a suo tempo, la differenza fra i due prezzi data dal puro costo di trasformazione rappresenta appunto la remunerazione necessaria e sufficiente a coprire le spese incontrate ed i servizi prestati dai commercianti.



Riprendiamo la figura alla pag. 159, ed ammettiamo per un istante che tutta la quantità in un certo momento prodotta dagli industriali e comprata dai commercianti si trasmetta nel momento stesso ai consumatori, col solo rialzo nel prezzo di origine, importato dal costo di trasformazione. Più precisamente, supponiamo che la quantità prodotta OQ_2 venga acquistata dai commercianti al prezzo $p_2 Q_2$, e da essi contemporaneamente rivenduta ai consumatori al prezzo $P_2 Q_2$. Dai punti P_2 e p_2 tiriamo due parallele all'asse delle ascisse, le quali incontrino l'asse delle ordinate rispettivamente nei punti R ed S .

Secondo quanto dicemmo sotto al § 4 Sezione II di questo stesso Capitolo, l'area $D P_2 R$ si riferirà ai consumatori e rappresenterà il loro sovrappiù complessivo.

L'area rettangolare $R P_2 p_2 S$ si riferirà invece ai commercianti di prima mano, ma non potrà certo rappresentare un loro sovrappiù. Invero, i commercianti, se acquistano la quantità OQ_2 ad un prezzo unitario $p_2 Q_2$ che è inferiore a tutti i prezzi a sinistra segnati dalla curva della loro domanda, la rivendono ad un prezzo unitario $P_2 Q_2$ che è alla sua volta inferiore a tutti i prezzi a sinistra segnati dalla curva di domanda dei consumatori; e la differenza fra i due prezzi, il segmento $P_2 p_2$ — il quale è poi l'altezza del rettangolo di cui ci occupiamo — segna, per le nostre stesse premesse, il semplice costo unitario di trasformazione.

L'area $R P_2 p_2 S$ sta dunque a rappresentare la remunerazione complessiva dei grandi commercianti, ma una remunerazione monda da ogni elemento di sovrappiù.

Abbiamo considerata finora l'ipotesi che meno ci interessa, ma il cui esame era opportuno per una prima preparazione.

Passiamo ora all'altra ipotesi, le cui conseguenze più specialmente ci premono: e cioè alla ipotesi secondo la quale — la domanda per opera dei consumatori verificandosi, rispetto ad una certa parte della intera quantità prodotta, in un momento successivo a quello in cui si effettua la compra per opera dei grandi commercianti — il prezzo cui questi ultimi rivendono ai consumatori si differenzia dal loro prezzo di acquisto in misura maggiore del semplice costo di trasformazione.

In modo più preciso, immaginiamo che i grandi commercianti comperino in un certo momento l'intera quantità prodotta OQ_3 al prezzo $p_3 Q_3$, ma nel momento medesimo ne rivendano ai consumatori la sola parte OQ_2 al prezzo $P_2 Q_2$. Immaginiamo inoltre che, ripetendosi in seguito le identiche condizioni, la primitiva quantità residuale $Q_2 Q_3$ non rimanga più oltre nelle mani dei commercianti, ma nel momento successivo venga da essi rivenduta come parte della OQ_2 , che rappresenterà la loro nuova e costante offerta ai consumatori.

Evidentemente la $Q_2 Q_3$ otterrà lo stesso prezzo unitario della intera OQ_2 : il prezzo $P_2 Q_2$.

Dal punto p_3 tiriamo la parallela all'asse delle ascisse, la quale incontri la $P_2 Q_2$ nel punto T e l'asse delle ordinate nel punto U .

Poichè consideriamo sempre funzioni ad una sola variabile, non possiamo tener conto se non di quello che accade in un momento determinato. Per abbracciare ciò che avviene in una successione di momenti, dovremmo introdurre come altra variabile il tempo, e passare quindi — contro tutte le nostre premesse — dall'esame di funzioni ad una sola variabile all'esame di funzioni a più variabili. Volendo dunque stabilire se e quale sovrappiù vengano a godere nelle nuove condizioni supposte i grandi commercianti, dobbiamo, almeno pel momento, trascurare quella parte $Q_2 Q_3$ della complessiva quantità OQ_3 da essi acquistata, che non è rivenduta ai consumatori nel momento stesso in cui immaginiamo verificarsi la produzione ed il consumo della quantità OQ_2 e la compera della quantità OQ_3 , ma in un momento successivo.

Ciò posto, la quantità OQ_2 viene acquistata dai grandi commercianti (insieme colla $Q_2 Q_3$) al prezzo TQ_2 ($TQ_2 = p_3 Q_3$) e rivenduta ai consumatori al prezzo $P_2 Q_2$. Cosicchè la differenza tra il prezzo unitario di vendita ed il prezzo unitario di acquisto non è più data soltanto, come prima, dal segmento $P_2 p_3$, che segnava il puro costo unitario di trasformazione, ma dal segmento $P_2 p_3 + p_3 T$. Questo secondo segmento $p_3 T$ sta dunque a rappresentare quel tanto della differenza fra i due prezzi unitarii, che supera il semplice costo di trasformazione, e che costituisce quindi un vero e proprio sovrappiù unitario. E poichè esso forma l'altezza del rettangolo $S p_3 T U$, quest'ultimo rappresenterà senz'altro il sovrappiù complessivo goduto dai commercianti sulla quantità OQ_2 .

Per le ragioni già esposte, non abbiamo considerata, nè la quantità residua $Q_2 Q_3$, nè il sovrappiù che i grandi commercianti eventualmente godono anche su di essa. Ma è facile estendere anche ad essa le medesime considerazioni

ed i medesimi modi di rappresentazione, quando la si esamini in un momento successivo: momento — s'intende — che, per la dimostrata necessità di non introdurre il tempo come altra variabile, deve essere concepito in maniera assolutamente staccata dal precedente.

Invero, abbiamo supposto fino dall'inizio che anche nel momento successivo tutte le condizioni si ripetano inalterate, e che i grandi commercianti, mentre acquistano la nuova produzione OQ_3 al prezzo p_3 , Q_3 , rivendano la quantità Q_2 , Q_3 rimasta loro nel momento anteriore, come parte della nuova quantità OQ_2 offerta ai consumatori. Questa nuova quantità OQ_2 consentirà ai commercianti, per ragioni perfettamente analoghe a quelle già svolte, un nuovo sovrappiù complessivo rappresentato ancora dal rettangolo $Sp_2 T U$. E poichè la quantità Q_2 , Q_3 ereditata dal momento precedente fa parte della quantità OQ_2 , ed anzi ne è la metà, il sovrappiù totale ad essa corrispondente sarà la metà del rettangolo predetto.

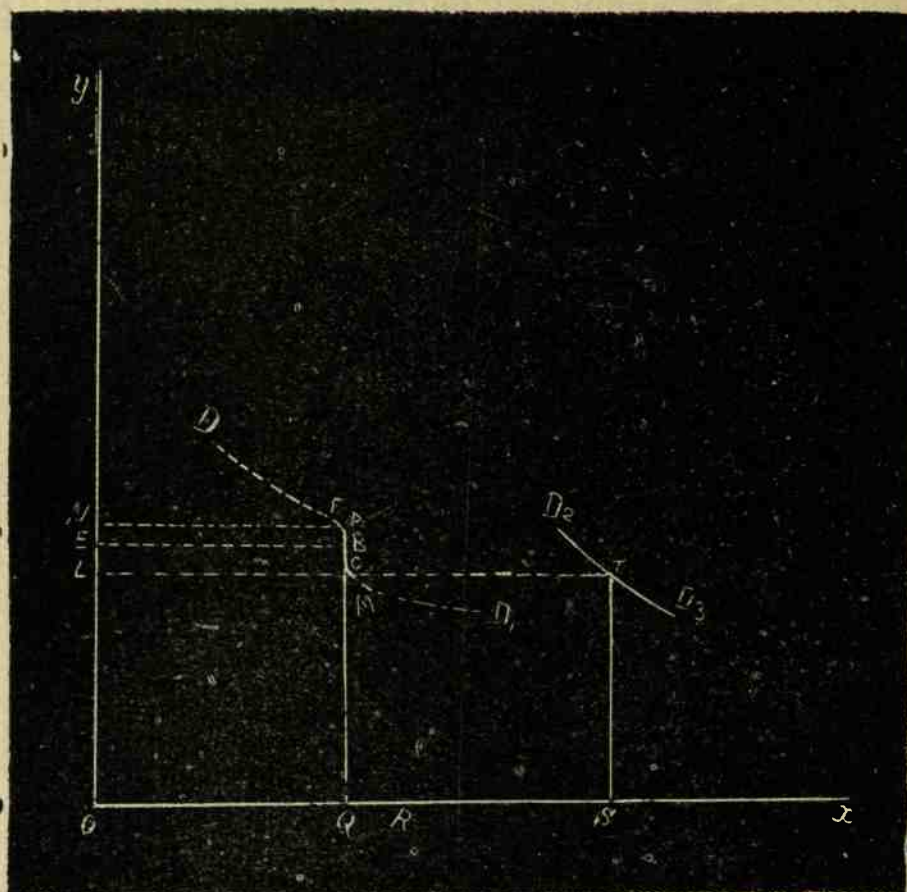
Per concludere, il sovrappiù complessivo goduto dai grandi commercianti sulla quantità OQ_3 viene ad essere rappresentato dalla somma di due rettangoli, di cui l'uno — relativo ad un primo momento, e corrispondente alla quantità OQ_2 — è tutto il rettangolo $Sp_1 T U$, e l'altro — relativo ad un secondo momento, e corrispondente alla quantità Q_2 , Q_3 ($= OQ_1$ o Q_1 , Q_2) — è grande come la metà del rettangolo stesso.

Mutatis mutandis, le precedenti osservazioni ed il precedente modo di rappresentazione conservano tutto il loro valore per qualsiasi altro punto della curva di domanda dei grandi commercianti e della curva di domanda dei consumatori: sempre purchè i due punti correlativi siano scelti in tal guisa da rispondere alla premessa fondamentale che la differenza fra il prezzo di acquisto ed il prezzo di vendita da parte dei grandi commercianti superi il puro costo di trasformazione.

N. 2.

IL SOVRAPPÌÙ DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO
DEL NITRATO SODICO.

Che un sovrappiù a favore dei commercianti di prima mano del nitrato sodico debba esistere, risulta dalle constatazioni che abbiamo fatto più sopra: secondo le quali, la differenza fra il prezzo di acquisto dei commercianti stessi e il loro prezzo di rivendita supera in misura notevole, e specialmente nei tratti inferiori della rispettiva curva di domanda, il puro costo di trasformazione. Non ci resta dunque che precisare il fenomeno per mezzo della solita figura.



Siano le due note curve di domanda normale: la DD^1 per i consumatori veri e propri, e la $D_2 D_3$ per i commercianti di prima mano.

Sappiamo (1) che ad ogni punto di quel tratto della curva di domanda dei commercianti che è correlativo al tratto cognito della curva di domanda dei consumatori, corrisponde su quest'ultimo un punto più alto. Ora giacchè per ogni coppia di tali punti la distanza verticale fra l'uno e l'altro dovrà evidentemente misurare il margine fra il prezzo di acquisto ed il prezzo di rivendita dei grandi commercianti, e poichè il detto margine supera il puro costo di trasformazione, ci sarà facile rappresentare il sovrappiù dei commercianti stessi con un procedimento perfettamente analogo a quello che adoperammo nella parte generale.

Supponiamo dunque che in un certo momento al punto T sulla $D_2 D_3$ corrisponda il punto A sulla FM . — TS sarà il prezzo di compera da parte dei grandi commercianti per la quantità complessivamente prodotta OR unita alle esistenze RS , ed AQ il prezzo al quale essi rivenderanno quella parte OQ della quantità medesima, che sarà contemporaneamente acquistata e goduta dai consumatori veri e propri. Dal punto T tiriamo una parallela all'asse delle ascisse, la quale incontri la FM nel punto C e l'asse delle ordinate nel punto L , e dal punto A un'altra parallela al primo asse, la quale incontri il secondo nel punto N . Supponiamo inoltre che sulla AC , cioè sulla distanza verticale fra A e T , il segmento AB rappresenti il puro costo di trasformazione per unità di prodotto, e BC in conseguenza il sovrappiù unitario. Infine dal punto B tiriamo una parallela all'asse delle ascisse, che incontri l'asse delle ordinate nel punto E .

Avremo allora che l'area $DFA N$ rappresenterà il sovrappiù totale dei consumatori, e l'area $NACL$ l'entrata totale dei commercianti di prima mano.

Quest'ultima si dividerà poi in due parti.

(1) Si veda quanto è detto alla pag. 204.

Il rettangolo $N A B E$ — la cui altezza è $A B$, eguale al costo unitario di trasformazione — rappresenterà la parte della complessiva entrata dei grandi commercianti destinata a coprire il puro costo di trasformazione, ed il rettangolo $E B C L$ — la cui altezza è $B C$, eguale al sovrappiù unitario — la parte di tale entrata costituente il vero e proprio sovrappiù totale.

Il sovrappiù complessivo che va a favore dei grandi commercianti non si limita però a questa sola grandezza. Il rettangolo $E B C L$ è relativo a quella sola parte della quantità $O S$ da essi comprata, che è goduta nel medesimo momento dai consumatori veri e propri: cioè alla quantità $O Q$. Resta la quantità $Q S$ che verrà acquistata dai consumatori nel momento successivo, e sulla quale i commercianti realizzeranno un nuovo sovrappiù.

Supponiamo per maggiore semplicità che, nel momento immediatamente successivo a quello da noi considerato, la quantità prodotta sia ancora $O R$. Certamente questa nuova quantità, aggiungendosi alla $Q S$ (la parte della produzione precedente non ancora passata ai consumatori) sarà comperata dai grandi commercianti ad un prezzo inferiore al prezzo $T S$ cui avevano acquistata la quantità complessiva di prima. Ma è questa una circostanza che non riguarda i fenomeni che ora ci interessano. A noi preme accertare il nuovo sovrappiù che i grandi commercianti possono ottenere sulla precedente quantità $Q S$, cioè sulla parte ancora invenduta di tutta la $O S$, alla quale aveva corrisposto ancora il prezzo $T S$.

Immaginiamo — sempre per maggiore semplicità — che la $Q S$ sia eguale alla $O Q$, e che di essa esclusivamente si alimenti il consumo nel nuovo momento che consideriamo. Al prezzo $T S$, cui la $Q S$ fu pagata dai grandi commercianti, corrisponderà ancora da parte dei consumatori il prezzo $F Q$. Perciò i grandi commercianti potranno ancora realizzare sulla $O Q$ un nuovo sovrappiù assoluto $E B C L$.

Riassumendo, i grandi commercianti potranno ottenere nel complesso un sovrappiù assoluto eguale al doppio del-

l'area $E B C L$. Di esso la prima metà sarà realizzabile in un primo momento e sarà relativa alla parte OQ della complessiva OS ; mentre la metà residua sarà realizzabile in un secondo momento e relativamente alla residua quantità QS .

Mutatis mutandis, rappresentazioni analoghe sarebbero possibili per qualsiasi altra coppia di punti corrispondenti sulle due curve.

CAPITOLO III.

**L'offerta normale degli imprenditori in genere, ed in ispecie
l'offerta normale degli imprenditori nell'industria del ni-
trato sodico.**

SEZIONE I.

I moventi della offerta normale degli imprenditori in genere.

Nel Capitolo precedente abbiamo studiati i principali fenomeni della domanda normale, e soprattutto la correlazione fra il variare del prezzo ed il variare della quantità comperata e consumata: in una sola parola, la curva della domanda normale.

Vediamo ora quali fenomeni si verifichino per le quantità prodotte ed offerte: e particolarmente se, come per i compratori-consumatori esiste una curva della domanda normale, esista una curva della offerta normale per i produttori-venditori; e, in caso affermativo, che significato essa abbia.

Abbiamo detto nel Capitolo II come due siano i quesiti principali che si presentano alla mente di coloro che sono interessati alla domanda normale (siano essi consumatori veri e propri, o commercianti di prima mano): 2) Convien comperare la merce a quel prezzo? — 3) Quale quantità conviene comperarne a quel prezzo? —

Orbene, tenuto conto della loro diversa situazione, anche coloro che producono e vendono prospettano dinanzi a sè due quesiti che sono perfettamente analoghi a quelli dei compratori consumatori: 2₁) Convien produrre ed offrire la merce a quel prezzo? — 3₁) Quale quantità conviene produrne ed offrirne a quel prezzo? — (1)

La differenza tra gli elementi cui si riferiscono i quesiti 2) e 3), e gli elementi cui si riferiscono i quesiti 2₁) e 3₁), non

rappresenta se non la conseguenza naturale del fatto che diversa è la condizione economica dei domandanti-consumatori e dei produttori-offerenti, e diversi quindi anche i fini rispettivi.

Per i domandanti-consumatori la preoccupazione principale è l'utilità della merce. Invero, i consumatori sono per definizione coloro che cercano una utilità diretta nella merce che desiderano. Richiedono la merce in quanto, e solo in quanto, la ritengono utile a loro stessi.

I produttori-offerenti, invece — come già notammo nel § 1° del Capitolo I — se si occupano dell'utilità della merce che portano al mercato, lo fanno solo in quanto cercano di prevedere quelle decisioni dei consumatori che su tale utilità appunto si fondano. Personalmente però essi non sono consumatori della merce che producono. (1) La merce che essi producono non è per loro un bene diretto, ma un bene strumentale; e più precisamente il mezzo dalla cui vendita si propongono di ricavare la quantità di moneta necessaria per comperare quelle merci delle quali diverranno alla lor volta consumatori veri e propri.

Si comprende dunque come rispetto alla merce che producono, le loro preoccupazioni si basino sopra elementi assolutamente diversi da quelli dei consumatori.

Invero, siccome, per produrre la merce che portano sul mercato, essi incontrano un costo di cui devono coprirsi, e siccome, oltre alla ricostituzione del costo, essi mirano ad ottenere un guadagno (profitto), è naturale che esaminino di volta in volta se il prezzo a cui possono vendere la loro merce sia tale da soddisfare ad entrambe queste esigenze, e che agiscano a seconda dei risultati di tale esame.

I quesiti z_1 , e β_1 , che abbiamo esposti più sopra, corrispondono appunto ai due principali aspetti sotto cui la medesima questione fondamentale si presenta ai produttori offerenti.

Naturalmente, come i due quesiti analoghi che abbiamo visto affacciarsi ai consumatori sono tra loro intimamente

(1) O lo sono per una parte trascurabile della loro attività economica. Si veda su ciò la nota a pag. 1.

collegati, così la stessa connessione si verifica anche per i quesiti che sono propri dei produttori-offerenti. La loro separazione è anche qui suggerita soltanto dalle necessità logiche della analisi e della esposizione.

Prima di passare allo studio dei problemi che si riconnettono al quesito z_1), una premessa è necessaria.

Ogni produttore-venditore desidera ottenere possibilmente un profitto. Ma sarebbe in perdita, e quindi non realizzerebbe alcun profitto, se prima non riuscisse a coprirsi di tutto il costo che ha dovuto sopportare.

Inoltre il profitto non da altro risulta che dalla differenza o dal margine — positivo — fra il prezzo di vendita ed il costo di produzione. Ora, un tale margine potrà o meno verificarsi a seconda delle circostanze del mercato; ma non rappresenta una condizione, in mancanza della quale taluno dei produttori venditori debba cessare di produrre e di vendere.

Mentre insomma nessun produttore offerente potrebbe alla lunga continuare a produrre e ad offrire ad un prezzo che non lo compensasse del costo, ogni produttore offerente — o almeno il produttore offerente della impresa-tipo — può continuare a produrre e ad offrire la stessa quantità di merce, quand'anche non ottenga alcun profitto.

Che la realizzazione di un profitto — nel senso in cui usiamo questa parola — non costituisca una condizione essenziale per l'attività dei produttori offerenti, è provato del resto dal fatto che — come vedremo a suo tempo — in uno stato di concorrenza il prezzo di equilibrio è proprio un prezzo che non copre, almeno per l'impresa-tipo, se non il costo, e che non consente quindi alcun profitto.

Costituendo dunque il profitto non una condizione essenziale, ma una accidentalità, e non essendo ad ogni modo possibile se prima non sia stato coperto il costo; si comprende come al quesito z_1): Conviene produrre ed offrire la merce a quel prezzo? —, si debbano principalmente riannodare tutti quei problemi che hanno riguardo alla natura del costo, ed agli elementi che lo compongono.

Secondo abbiamo accennato fin dal Capitolo I, per noi il costo di ogni merce si risolve in una somma di prezzi: prezzi preesistenti delle altre merci e dei servizi che hanno concorso alla sua produzione.

Certo tale concetto contraddice all'opinione di moltissimi economisti i quali — ritenendo che ammettere i prezzi preesistenti come fattori del costo equivalga ad aggirarsi in un circolo vizioso — si sforzano di ricondurre il costo medesimo a qualche principio che rispetto al prezzo sia primitivo.

Uno degli economisti che più chiaramente palesa questa preoccupazione, è il Cairnes. Egli, dopo aver criticate le opinioni dello Stuart-Mill, secondo il quale il costo di produzione si risolverebbe in salari e profitti, cerca di dimostrare che gli elementi del costo medesimo sono invece: il lavoro, l'astinenza ed il rischio, ed insiste nel porre in rilievo che uno dei principali vantaggi della propria concezione sta nel mettere a base del costo elementi che sono tutti primordiali. « La nostra analisi del costo di produzione — egli dice — si risolve in tre principali elementi che, devo rilevarlo, sono anche elementi primi: il lavoro, l'astinenza ed il rischio » (1).

Il Cairnes spiega poi molto chiaramente cosa egli intenda per elementi primi. « Per elemento primo in ogni scienza io intendo, sia un elemento che nello stato attuale della scienza non può essere più oltre analizzato (come in chimica i corpi semplici), oppure uno l'analisi ulteriore del quale appartiene ad un altro ramo della scienza. In questo senso lavoro, astinenza e rischio sono elementi primi in Economia Politica, perchè, sebbene tutti possano venire ancora decomposti e quindi spiegati, questo compito è nel dominio di altre scienze. In qual senso i profitti ed i salari possano, in ogni caso, considerarsi quali elementi primi del costo, mi trovo molto imbrogliato a capirlo » (2).

(1) CAIRNES: *Principi fondamentali di Economia Politica*. Biblioteca dell'Economista - Serie III, vol. IV, pag. 49.

(2) CAIRNES, loc. cit. in nota alla stessa pag. 49.

La critica ad un tale ordine di preoccupazioni ci trascinerebbe troppo lontano dal terreno circoscritto su cui dobbiamo rimanere.

Ci limiteremo ad osservare che l'esperienza più comune dimostra come il costo di produzione si presenti ai produttori-offerenti sempre e solo quale una certa somma di spese in moneta.

Ci sembra dunque che anche rispetto al costo di produzione la ricerca scientifica non possa e non debba proporsi lo scopo di trovare principii che siano estranei alla coscienza di coloro stessi che determinano il fatto di cui ci si occupa. Uno scopo simile condurrebbe ancora una volta a conclusioni che sarebbero troppo lontane dal processo psicologico relativamente volontario che sta a base delle azioni economiche e dei fenomeni economici in generale, e quindi anche, in particolare, delle azioni e dei fenomeni relativi al costo.

Ci piace del resto ricordare che il Prof. Jannaccone, al quale la scienza italiana deve un contributo esauriente allo studio del costo di produzione, dopo avere esaminato il problema sotto tutti i suoi aspetti, ha dovuto, quanto alla espressione del costo medesimo, concludere nel seguente modo: « Il calcolo della produttività economica soggettiva..... se è possibile quando il soggetto della intrapresa è pure soggetto della economia, di guisa che i beni prodotti in quella sono beni di consumo per lui stesso, non è più istituibile direttamente, quando intrapresa ed economia sono grandemente differenziate. In una intrapresa moderna, infatti, il prodotto non serve direttamente al consumo del produttore, nè i beni produttivi fanno parte della sua economia individuale. I prodotti sono per lui beni strumentali, i quali hanno utilità soltanto in quanto possono convertirsi in beni diretti presenti e futuri, o nell'equivalente generale dei beni, la moneta..... Il calcolo del costo nella moderna economia è dunque fatto in termini di numerario, perchè, data la molteplicità dei coefficienti di produzione e le loro grandi differenze qualitative, soltanto la moneta può servire di comune misura. E per un'altra ragione ancora: perchè, differenziatasi la intrapresa dalla economia, la funzione produttiva diventa un com-

plicato intreccio di scambi, e le utilità dei beni che s'acquistano e che si vendono, che si consumano e che si producono, hanno nella moneta la sola espressione comune ». (1)

L'altro ordine di questioni che si ricollega al quesito α_1), riguarda i vari e complessi elementi che — siano pure misurati tutti in moneta, e considerati tutti come prezzi di merci e di servizi — concorrono a comporre il costo di produzione.

Qui il problema economico si trova intimamente commesso da un lato colla tecnologia dei vari rami di cui si parla, dall'altro colle norme generali della contabilità. Il parlarne *ex professo* ci trarrebbe troppo fuori dal campo che ci siamo proposti. Nella citata opera del Prof. Jannaccone il lettore potrà del resto trovare al proposito le più ampie notizie. (2)

Per il nostro scopo basterà affermare che come costo di produzione noi intenderemo una somma di spese, nella quale sia inclusa la ricostituzione di tutti i capitali — per quel tanto che si siano consumati — e la remunerazione normale di tutti i servizi, occorsi — gli uni e gli altri — per la produzione di quella quantità di merce che si considera. Nella remunerazione normale dei servizi dovrà naturalmente esser compreso il salario pagato agli operai ed agli impiegati, il salario di direzione dell'imprenditore (il nostro produttore-offerente), nonchè tutti gli interessi ed eventualmente tutte le rendite da corrispondersi per i capitali adoperati (siano essi presi a prestito, o meno). (3)

Dovremmo ora passare al quesito β_1): Quale quantità della merce conviene produrre ed offrire a quel prezzo?

Ma tale quesito è così intimamente commesso alla questione della curva dell'offerta, che ci sembra più conveniente e più breve trattarne senz'altro insieme a quest'ultima.

(1) JANNACCONE, *Il costo di produzione*. Torino 1901, pag. 258.

(2) JANNACCONE, loc. cit. *passim*, ma specialmente da pag. 70 a pag. 99.

(3) Ripetiamo qui alla lettera quello che abbiamo detto più sopra relativamente al costo proprio dei commercianti di prima mano. Si confronti a pag. 157.

SEZIONE II.

La curva dell'offerta normale degli imprenditori.

N. 1.

LA CURVA DELL'OFFERTA NORMALE DEGLI IMPRENDITORI IN GENERE.

A tutta prima si potrebbe pensare che, come esiste una curva di domanda, per la quale la quantità comprata di un bene diminuisce coll'aumentare del prezzo; così debba anche darsi una curva della offerta del bene stesso, per la quale la quantità prodotta e venduta cresca col crescere del prezzo.

Infatti, se per chi acquista il prezzo è una pena, per chi vende il prezzo è un premio. Sembrerebbe dunque naturale che il primo carattere della curva di offerta fosse quello di rappresentare una correlazione fra quantità offerta e prezzo, la quale — in base ad una analogia per contrarii — avesse un andamento opposto a quella della curva della domanda. Sembrerebbe insomma che, come la curva della domanda è discendente: rappresenta, cioè, una funzione decrescente, per ogni punto della quale la derivata è negativa; così la curva della offerta dovesse essere ascendente: rappresentare, cioè, una funzione crescente, per ogni punto della quale la derivata fosse positiva.

Ma quando si rifletta che il nostro scopo è di studiare i fenomeni della offerta in un mercato reale, e tra produttori-offerenti che, o sono in concorrenza fra loro, o si accordano appunto per far cessare la concorrenza, è facile comprendere che un tal modo di considerare i fenomeni medesimi non ci condurrebbe ad alcun risultato pratico.

Molto giustamente osserva il Barone ne' suoi lucidissimi *Principi di Economia Politica*: « È un errore dire, parlando di produzione e di imprenditori, che la curva di offerta.... parta da un punto zero, raggiunga un massimo di offerta ad un certo prezzo.... e poi, per prezzi superiori, l'of-

ferta diminuisca. È confondere due cose assolutamente diverse: l'andamento di quella curva rappresenta ciò che accade nella economia *individuale* per l'offerta dei servizi (si capisce, per esempio, che ad un prezzo zero del lavoro l'individuo non offre lavoro, come a prezzo altissimo di esso ne offrirebbe una piccola quantità), o nello scambio di due prodotti fra loro; non rappresenta già ciò che accade sul mercato dei prodotti (1)....

Ciò premesso, ci resta a precisare quali scopi sia opportuno prefiggerei nella costruzione di una curva della offerta.

Il fine principale delle nostre indagini è quello di studiare l'equilibrio della domanda e della offerta normali in regime di concorrenza e di sindacato fra imprenditori. Avendo già fissato quale sia la curva della domanda, dobbiamo dunque cercare di ottenere una tale curva della offerta che, insieme con quella della domanda, valga a determinare il detto equilibrio.

Prendiamo ora come esempio l'equilibrio in regime di concorrenza fra imprenditori. (2)

Poichè gli industriali non vendono direttamente ai consumatori, ma ai grandi commercianti, la curva di domanda normale cui sono relativi i prezzi che li interessano non è quella dei primi, ma quella dei secondi.

(1) BARONE. *Principi di Economia Politica*. (Biblioteca del Giornale degli Economisti). Roma, 1908, pag. 15.

Veramente il Barone aggiunge: « Sul mercato dei prodotti *nella concorrenza degli imprenditori* ». Ma a noi sembra che quest'ultima condizione non sia indispensabile. Vedremo infatti a suo tempo che la curva di offerta che si ottiene evitando la confusione cui accenna il Barone, serve benissimo a rappresentare « ciò che accade sul mercato » anche nel caso nel quale gli imprenditori non concorrano fra loro.

(2) La curva della offerta — si badi bene — è necessaria alla determinazione dell'equilibrio, anche in regime di monopolio. Soltanto che in quest'ultimo regime concorre a determinarlo con criteri diversi che nel primo. Abbiamo scelto l'esempio del regime di concorrenza solo perchè più interessante e più vicino alle prossime indagini.

Preseindendo pel momento — a scopo di maggiore semplicità — dal fenomeno delle esistenze, quale concorso potrà la curva di offerta prestare alla determinazione dell'equilibrio fra la domanda e la offerta normali, cioè alla determinazione del prezzo di equilibrio?

È intanto intuitivo — e meglio lo vedremo in seguito — che un concorso a tal fine non può esser dato dalla curva di offerta normale, se non in quanto essa, intersecandosi colla curva di domanda normale dei commercianti di prima mano, serva ad indicare, col punto in cui l'intersezione avviene, l'estremo superiore dell'ordinata che misurerà il prezzo cercato.

Teniamo ora presente la curva della domanda normale dei grandi commercianti quale risulta dalla figura a pag. 159. La proprietà della curva medesima è che, dato il valore di x sull'asse delle ascisse (data, cioè, la quantità domandata e consumata), resta senz'altro determinato anche il valore di y (cioè il prezzo).

Volendo cercare l'eventuale punto di intersezione della curva della produzione e della offerta colla già descritta curva della domanda, dovremo naturalmente segnare sull'asse delle ascisse, oltre alla quantità domandata, anche la quantità prodotta ed offerta. Senonchè il prezzo a cui la quantità prodotta potrà essere venduta risulta già senz'altro per dato e fatto della sola curva della domanda. Invero, qualunque sia il segmento che sull'asse delle ascisse misuri la quantità prodotta ed offerta, il prezzo a cui quest'ultima sarà venduta verrà sempre rappresentato dalla perpendicolare elevata dalla estremità destra del segmento stesso fino ad incontrare la curva della domanda. La proprietà della curva della domanda è dunque tale che, per le stesse ragioni per cui ci indica il prezzo a cui viene domandata una certa quantità segnata sull'asse delle ascisse, ci indica anche il prezzo a cui viene venduta una certa produzione segnata sull'asse medesimo.

Ciò posto, una volta che il prezzo si può stabilire in base alla sola curva della domanda, sembrerebbe che il voler ri-

cercare un prezzo il quale non dipenda esclusivamente dalla curva della domanda, ma dipenda anche dalla curva della offerta, equivalga all'introdurre nel problema una condizione in più, ed a rendere quindi il problema stesso troppo determinato, cioè insolubile.

Tutto il ragionamento che abbiamo fatto poggia però sulla ipotesi che la quantità prodotta ed offerta sia una quantità data, una quantità invariabile.

Si supponga invece che la lunghezza dell'ascissa — rappresentante la quantità prodotta ed offerta — non sia costante, ma variabile. Ad ogni suo valore corrisponderà sempre un certo valore del prezzo, ed alla determinazione di quest'ultimo sarà sufficiente la curva della domanda.

Senonchè, per il fatto precisamente della variabilità della produzione e della offerta, sorgerà un problema che nelle condizioni prima supposte non poteva presentarsi. Il problema sarà questo: sapere fino a che punto la produzione e l'offerta potranno spingersi nel loro variare, e se non vi sia una grandezza, raggiunta la quale la variazione debba cessare. Il che, espresso nei termini del prezzo che corrisponderà alla grandezza medesima, equivale a chiedersi fino a che punto potrà spingersi la variazione del prezzo, e se non esista un certo prezzo, raggiunto il quale la variazione debba egualmente arrestarsi. La ricerca delle posizioni d'equilibrio è fondamentale in Economia, appunto perchè la nostra scienza ha che fare prevalentemente con quantità che subiscono continue variazioni.

Ora è proprio quando si supponga variabile la quantità prodotta ed offerta e quindi anche il prezzo, che la curva della domanda non basta più a darci da sola una indicazione. Quale sarà infatti tra le infinite grandezze che si possono prendere sull'asse delle ascisse (quantità prodotte) e quale tra le infinite grandezze corrispondenti sull'asse delle ordinate (prezzi), quella a cui cesserà la rispettiva variazione, ed il valore di ciascuna riuscirà esattamente determinato? La curva della domanda non ce lo può dire da sola, precisa-

mente perchè essa risulta dagli abbinamenti di tutti questi possibili valori.

È allora intuitivo che il problema non può venire risolto se non ricorrendo anche alla curva della offerta. Ed è egualmente intuitivo che, per il prezzo, la grandezza che si cerca sarà data dalla perpendicolare abbassata sull'asse delle ascisse dal punto di intersezione delle due curve della domanda e della offerta, e per la quantità prodotta dalla distanza fra l'origine degli assi ed il piede della detta perpendicolare (1).

In tal caso la considerazione della curva della offerta non equivale ad introdurre una condizione di più. Essa risponde semplicemente alla condizione che si aveva prima e che ora manca: la condizione che la quantità prodotta ed offerta (o che il prezzo) fossero invariabili. Il problema dunque non risulta più che determinato, in quanto la curva della offerta non viene ad aggiungere una nuova condizione, ma a surrogare una condizione diversa.

È appunto in questo senso che intendiamo dire la curva della offerta essere necessaria per determinare insieme con quella della domanda il prezzo di equilibrio: e ciò, come meglio vedremo in seguito, tanto in regime di concorrenza fra gli imprenditori, quanto in regime di sindacato.

Con altra e più sintetica espressione si può dire che la curva della domanda basta da sola a determinare il prezzo d'equilibrio quando si tratta di beni non riproducibili e però in quantità fissa; mentre è necessario anche il concorso della curva dall'offerta quando si tratta di beni riproducibili, e però di quantità variabili. I beni che più interessano l'Economia sono i secondi. Ed è per questo che i problemi dell'equilibrio alla cui determinazione necessita il concorso di entrambe le curve sono di gran lunga i più importanti e frequenti nella nostra disciplina.

(1) Naturalmente questo tema sarà da noi sviluppato più largamente in seguito. Per ora vi accenniamo al solo scopo di prospettare sommariamente la conclusione cui si arriva facendo uso di entrambe le curve.

Esaminiamo ora come possa costruirsi una curva della offerta.

Abbiamo notato nel precedente paragrafo che la preoccupazione principale dei produttori-offerenti è quello di rimborsarsi anzitutto del costo.

Ciò premesso, ed in base alle osservazioni già esposte, noi possiamo chiamare prezzi unitarii di costo quei prezzi che sono sufficienti a coprire il costo unitario di determinate quantità prodotte ed offerte. Allora fra tali prezzi e le quantità prodotte corrispondenti intercederà una correlazione che potrà essere rappresentata con un procedimento perfettamente analogo a quello che abbiamo usato a suo tempo per l'interdipendenza fra prezzi e quantità domandate.

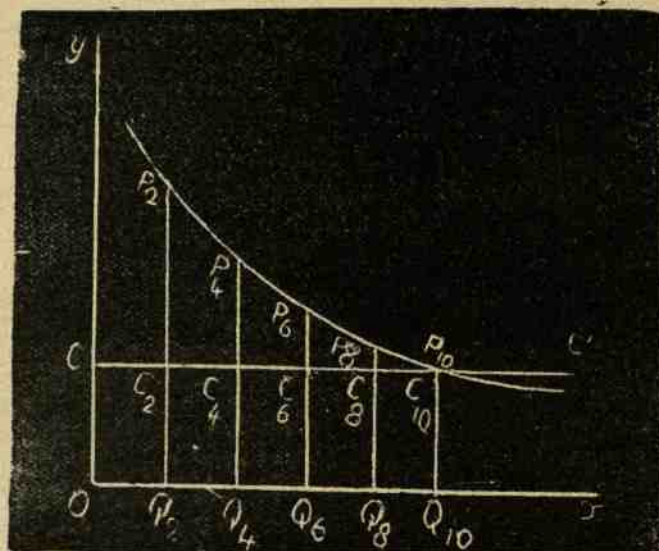
Si abbiano gli stessi assi ortogonali Ox ed Oy , in relazione ai quali fu già tracciata la curva della domanda. Sull'asse delle x si segnino a partire da O le quantità prodotte ed offerte: in modo che ad ogni segmento corrispondano determinati valori di detta quantità.

Parallelamente all'asse delle y e con perpendicolari innalzate dall'estremità destra dei vari segmenti tagliati sull'asse delle ascisse, si segnino poi i valori del prezzo unitario; e siano tali che ogni ordinata misuri il prezzo unitario di costo, al quale è prodotta la quantità rappresentata dal correlativo segmento sull'asse delle x . Se si supponga che la quantità prodotta ed offerta vari in modo continuo e varino in modo continuo i prezzi corrispondenti; e se, data una tale ipotesi, si uniscano gli estremi superiori delle ordinate che misurano i prezzi, si otterrà una curva continua.

Diamo un esempio grafico.

Sia la solita curva di domanda normale dei grandi commercianti, e siano $P_2 Q_2, P_4 Q_4, P_6 Q_6, P_8 Q_8, P_{10} Q_{10}$ i prezzi unitari di acquisto ad essa relativi.

Si supponga allora che $C_2 Q_2, C_4 Q_4, C_6 Q_6, C_8 Q_8, C_{10} Q_{10}$ rappresentino i prezzi unitari di costo rispettivamente corrispondenti ai prezzi unitari di acquisto già segnati. La $C O'$



che risulterà dalla unione dei punti $C_2, C_4, C_6, C_8, C_{10}$ sarà senz'altro la curva cercata.

A tale curva il Marshall e la sua scuola danno senz'altro il nome di curva della offerta normale. Ciò è perfettamente spiegabile quando si ricordi che per prezzo di offerta della quantità prodotta il Marshall intende quel prezzo che è sufficiente ad impedire una diminuzione della quantità medesima. Tuttavia, per evitare il pericolo che l'espressione: curva di offerta, possa richiamare alla mente una curva di offerta analoga per contrari alla curva di domanda, e possa quindi dar luogo agli equivoci contro cui ci siamo messi in guardia fino dall'inizio del presente Capitolo, bisognerà sempre ricordare che per curva della offerta si deve intendere una curva di offerta ai prezzi di costo: più brevemente, una curva dei costi.

Si noti poi che tale curva, mentre si basa sui prezzi di costo — i quali, come sappiamo, costituiscono la preoccupazione prevalente dei produttori-offerenti — tuttavia, messa in confronto colla curva della domanda, serve anche a rappresentare la situazione dei produttori stessi in rapporto al profitto od al margine.

Consideriamo infatti il margine unitario, così come abbiamo considerato il costo unitario.

Il margine (unitario) non è altro che la differenza fra il prezzo (unitario) di vendita ed il costo (unitario) di produzione; ed il prezzo di vendita — il prezzo, cioè, a cui l'industriale può vendere — risulta già dalla curva della domanda, quando sia data la quantità prodotta ed offerta.

Esaminando allora contemporaneamente lo sviluppo della curva della domanda e della curva della offerta, è facile scorgere che, ad ogni quantità prodotta ed offerta, e perciò anche acquistata dai grandi commercianti — quantità segnata sull' medesimo asse delle ascisse — corrisponde come ordinata o parallela all'ordinata, un prezzo; e che ciascuno di questi prezzi, toccando tanto la curva della domanda quanto la curva dell'offerta, viene senz'altro a distinguersi in due parti: ricupero totale, o parziale del costo di produzione, e margine positivo, eguale a zero, o negativo. La parte di ogni ordinata compresa fra il proprio punto di incontro coll'asse delle ascisse ed il proprio punto di incontro colla curva della offerta rappresenterà il rimborso completo od incompleto del costo di produzione: la parte compresa fra il proprio punto di incontro colla curva della offerta ed il proprio punto di incontro colla curva della domanda, il margine positivo, o negativo.

Finchè la curva della domanda correrà al di sopra della curva dei costi, e sempre quando si considerino le ordinate dal basso in alto, ogni ordinata comprenderà prima la reintegrazione completa del costo, poi anche un margine positivo. Nel punto di intersezione della curva della domanda colla curva dei costi, ogni ordinata comprenderà la sola reintegrazione completa del costo, e quindi un margine zero. Finalmente, allorchè la curva della domanda correrà al di sotto

della curva dei costi, ogni ordinata comprenderà una reintegrazione soltanto parziale del costo, e quindi un margine negativo.

Con una tale rappresentazione la situazione in cui i produttori-offerenti verranno a trovarsi nei diversi casi riuscirà evidentissima, ed evidentissima diverrà anche la condotta che in corrispondenza essi dovranno seguire.

Abbiamo descritto più sopra il procedimento sommario con cui tracciare la curva della offerta ai prezzi di costo.

Occorre però osservare che entro il quadro di tale procedimento si possono avere due specie diverse di rappresentazione.

Alcuni autori, nel segnare sull'asse delle ascisse le varie quantità complessivamente prodotte, tengono conto che esse provengono da imprese diverse, e le distinguono a seconda appunto delle varie parti relative alle varie imprese. Siccome poi ogni impresa ha un costo di produzione che è sempre più o meno differente da quello delle altre, e siccome in ogni determinato momento — e cioè in una condizione supposta per un certo tempo statica — il prezzo di costo di tutta la quantità prodotta è il prezzo della impresa che presenta il costo maggiore, essi dispongono le parti prodotte dalle varie imprese in ordine crescente di costo, in modo che all'estremità destra dell'intero segmento preso sull'asse delle ascisse si trovi la parte prodotta dalla impresa peggio dotata.

È intuitivo che con tale rappresentazione — praticata per esempio dal Barone ne' suoi *Principi di Economia Politica* (1) — le ordinate che misurano i prezzi di costo vanno crescendo da sinistra verso destra e quindi la curva della offerta ai prezzi di costo è sempre ascendente.

Altri autori invece — fra i quali specialmente il Marshall ed i suoi seguaci — anzichè suddividere la quantità totale fra le varie imprese reali che concorrono a produrla, la riferiscono ad una sola impresa ideale, o impresa-tipo. Questa

(1) BARONE, *loc. cit.*, pag. 13 e 14, figure 4, 5 e 6.

impresa-tipo riassumerà in se stessa la norma delle condizioni in cui si trovano effettivamente le varie imprese impegnate in quel certo ramo d'industria. Non sarà perciò nè di data troppo recente nè di data troppo antica; non dovrà lottare contro circostanze troppo sfavorevoli e neppure dovrà godere di vantaggi eccezionali; dovrà essere diretta con una abilità ordinaria, etc. etc. —

Corrispondentemente le ordinate non misureranno più i prezzi di costo delle quantità prodotte dalle diverse imprese, ma i prezzi di costo delle quantità successivamente prodotte dalla sola impresa-tipo. Esse quindi — riferendosi ad una unica impresa — non saranno necessariamente crescenti da sinistra verso destra; ma potranno esserlo o meno, a seconda che l'impresa-tipo e con essa l'intero ramo di industria si trovino, o meno, soggetti alla legge della produttività decrescente. Ne segue che anche la curva della offerta ai prezzi di costo non sarà necessariamente ascendente, ma lo sarà, o meno, secondo la legge che domini la produzione di quel ramo.

Diciamo subito che fra i due modi di considerare la quantità prodotta ed il costo, noi preferiremo il secondo per due ragioni principali.

Il primo modo è molto utile quando si voglia considerare l'influenza che l'entrata in scena di nuovi e meglio dotati imprenditori e l'introduzione di sistemi tecnici più perfezionati esercitano sui precedenti prezzi di costo e sulle precedenti imprese. Si intuisce infatti che, sotto l'azione di tali cause, il prezzo di costo marginale apparirà diminuito; le imprese che prima erano marginali, risulteranno scomparse, etc. —

Il secondo modo invece è più conveniente, quando si voglia che, senza la complicazione di altri fatti concomitanti, più chiaro risulti in sè stesso e ne' suoi effetti quell'altro fenomeno che, indipendentemente dalle eventuali riduzioni del costo, è caratteristico dello stato di concorrenza fra imprenditori: e cioè, l'aumento della quantità complessivamente prodotta ed offerta.

Ora, nel caso concreto che ci occupa, noi abbiamo a che fare con una industria nella quale — secondo osservammo fino dal I Capitolo della Parte I — i sistemi produttivi non hanno subito, almeno durante il periodo che consideriamo, cambiamenti sostanziali, e nella quale perciò i prezzi di costo sono in gran parte sfuggiti a quella che è la causa alla lunga prevalente e più caratteristica della loro diminuzione: il progresso tecnico. Il fatto dunque che più ci interessa è l'aumento della quantità prodotta ed offerta. È perciò naturale che optiamo per quella rappresentazione da cui tale fatto emerge più chiaramente.

L'altro motivo per il quale ci atterremo al secondo modo di rappresentazione, è che esso rende con maggiore evidenza la legge di produttività cui è sottoposta l'industria.

Abbiamo già notato che, se si divide la quantità complessivamente prodotta nelle varie parti provenienti dalle varie imprese, e se, come è indispensabile, si dispongono queste ultime in ordine di prezzi di costo crescenti, la curva della offerta ai prezzi di costo diventa ascendente. Ora il fatto di essere sempre ascendente la rende meno atta a rappresentare con evidenza il caso in cui la legge che domina in un dato ramo sia quella della produttività costante, ed a maggior ragione il caso in cui sia quella della produttività decrescente.

Il secondo procedimento invece — come abbiamo osservato più sopra — non dà luogo in modo necessario ad una curva ascendente. La curva sarà ascendente nel solo caso in cui siano crescenti i prezzi di costo dell'impresa-tipo: cioè, nel solo caso che quel ramo d'industria sia sotto l'impero della legge della produttività decrescente. Ma se vi domini la legge della produttività costante, o quella della produttività decrescente, la curva della offerta potrà, meglio, dovrà assumere forme diverse. In modo più preciso, a seconda che l'impresa-tipo subirà l'azione della prima o della seconda legge, la curva della offerta sarà, rispetto all'asse delle ascisse, parallela, o discendente.

Nella figura a pag. 236 abbiamo preso ad esempio il caso della curva di offerta parallela all'asse delle ascisse, perchè è il caso più semplice.

Per la interpretazione della curva dell'offerta valgono poi osservazioni perfettamente analoghe a quelle che esponemmo a proposito della curva di domanda. (1)

Come, esaminando la curva di domanda, si deve supporre che restino costanti per l'intero suo svolgimento tutte quelle condizioni del prezzo che non dipendono da variazioni nella quantità domandata: così, esaminando la curva di offerta, si deve supporre che restino costanti per l'intero suo svolgimento tutte quelle condizioni del costo che non dipendono da variazioni nella quantità prodotta ed offerta. Infatti solo con quest'ultima ipotesi si può valutare, all'infuori di ogni causa perturbatrice, il rapporto che passa tra il variare della quantità prodotta ed offerta, ed il variare del prezzo di costo.

Nella realtà il prezzo di costo può subire l'azione di molte altre cause che non siano una alterazione nella grandezza della quantità prodotta ed offerta. Poichè risulta dalla somma dei prezzi di moltissimi coefficienti, esso può modificarsi in più od in meno per qualsiasi modificazione che si determini nel prezzo di uno o più fra tali coefficienti: e, ad esempio, salire o scendere per il salire od il scendere del prezzo di una materia prima, del prezzo della mano d'opera, etc. —

Ma ad un prezzo di costo così alterato corrisponderà una curva di offerta che sarà diversa da quella esaminata prima: diversa un poco nella forma, ma diversa soprattutto nell'altezza rispetto all'asse delle ascisse. Invero, la curva di offerta essendo il luogo degli estremi superiori di ordinate corrispondenti ai singoli punti dell'asse delle ascisse e rappresentanti i prezzi di costo, è intuitivo che, se varia l'altezza di tali ordinate, deve variare anche, rispetto sempre al detto asse, l'altezza di tutta la curva.

(1) Si confronti a pag. 87 e seg. —

Nella pratica, una delle maggiori difficoltà che si incontrano quando si voglia considerare una determinata curva di offerta per un dato tempo anche molto breve, deriva appunto da ciò: che ad ogni istante vien meno l'ipotesi, pur così necessaria, della costanza nelle altre condizioni, per il fatto che ad ogni istante il prezzo unitario di costo è sollecitato da infinite cause di variazione non dipendenti in alcun modo da variazioni nella quantità prodotta ed offerta.

Intorno ai criterii per tentar di superare, o meglio, di diminuire queste difficoltà, è impossibile stabilire norme fisse. Molto dipende dal senso personale del ricercatore.

N. 2.

LA CURVA DELL'OFFERTA NORMALE DEGLI IMPRENDITORI DEL NITRATO SODICO.

L'industria del nitrato sodico presenta sotto un certo aspetto i caratteri delle industrie estrattive — dominate in modo tipico dalla legge della produttività decrescente — e sotto un certo altro aspetto i caratteri delle industrie trasformative propriamente dette — dominate dalla legge della produttività crescente, o, almeno, da quella della produttività costante.

Nella prima parte delle sue operazioni l'industria è estrattiva, perchè deve ricavare dal sottosuolo il *caliche*, il materiale dalla cui lavorazione si ottiene poi il nitrato sodico. (1) Diventa invece più propriamente trasformativa nella seconda parte delle sue operazioni: quando cioè deve, sia con azioni meccaniche, sia con azioni chimiche, ridurre il *caliche* ad uno stato contenente l'azoto sotto quella data forma e con quel dato grado di purezza.

È dunque intuitivo che la nostra industria, non essendo — nella seconda parte delle proprie operazioni — tra quelle per

(1) Si confronti il Vol. I, pag. 2. —

cui ha valore in modo caratteristico la legge della produttività crescente, (1) e rientrando per la prima parte in quelle alle quali più si applica la legge della produttività decrescente, deve nel suo complesso risentire la predominante influenza di quest'ultima.

Veramente — come già notammo nel Volume I — il *caliche* si trova in stratificazioni relativamente molto superficiali. Viene così ad essere quasi trascurabile, rispetto alla nostra industria, una delle cause per le quali la legge della produttività decrescente fa più sentire i suoi effetti sulla maggior parte delle industrie estrattive: la necessità di scendere a sempre maggiori profondità nel sottosuolo. Le miniere di carbone offrono un esempio classico delle sempre maggiori difficoltà che occorre vincere e quindi delle crescenti spese che bisogna sopportare, man mano che, esaurendosi gli strati più superficiali, si deve scendere a strati di profondità considerevole.

Nella nostra industria le cause principali che permangono a favore della legge della produttività decrescente sono due.

La prima è questa: che ogni impresa comincia collo scavare e col lavorare il materiale che si trova più vicino a' suoi impianti industriali, e, solo man mano che quest'ultimo si esaurisce, passa a sfruttare i terreni più lontani.

Collo svilupparsi dunque della propria attività, ogni impresa, e quindi anche l'impresa-tipo cui si riferisce la curva di offerta, deve sopportare l'onere che le deriva dalla crescente distanza e perciò dal crescente costo di trasporto del materiale successivo.

La seconda causa è che ogni impresa comincia a lavorare — a parità di distanza — il materiale più ricco, e solo in seguito — nei limiti in cui lo consenta l'altezza dei prezzi e l'eventuale progresso della tecnica — passa ad utilizzare il materiale più scadente.

(1) Le industrie di tale specie sono prevalentemente le industrie dei trasporti.

Cosicchè, in questo spostarsi della lavorazione dai materiali di migliore qualità ai materiali di qualità inferiore, aumenta necessariamente la spesa che si deve sopportare per ottenere una medesima quantità di minerale azotato collo stesso grado di purezza.

Si osservi poi che questa seconda causa è tanto più grave, in quanto non si limita alle operazioni per cui la nostra industria rientra parzialmente nella categoria delle estrattive, ma estende la sua influenza anche alle operazioni per le quali essa rientra nelle industrie trasformative in senso proprio. È infatti evidente che, a parità di tutte le altre circostanze, la produttività di queste ultime operazioni (meccaniche, specie per la triturazione del materiale, e chimiche, per tutta una serie di trattamenti) sarà maggiore o minore, secondo che migliore o peggiore risulterà la qualità naturale del *caliche*.

Dell'azione di quest'ultima causa il Bertrand (1) ci dà una dimostrazione quantitativa accuratissima. Egli prende per base i 53 milioni di quintali spagnoli rappresentanti in cifra tonda la potenzialità produttiva (2) dalle 118 officine che lavoravano nel 1909, e, disponendo in ordine decrescente la ricchezza naturale del *caliche* in azoto, giunge alle conclusioni che riassumiamo nel seguente quadro e che si riferiscono al 1909: (3)

(1) L'ingegnere Alessandro Bertrand era, fino al momento in cui scrivevamo, l'incaricato dal governo cileno per l'ispezione in Europa dell'opera di propaganda a favore del nitrato sodico. Il suo lavoro: *La crisi salitrera (1910)*, [Paris, Michaud], in cui sono sintetizzate la storia dell'industria e le sue condizioni al principio del 1910, è mirabile per concisione e lucidità. Da esso principalmente desumeremo i dati che verremo esponendo sul costo di produzione del nitrato sodico.

(2) Potenzialità produttiva, non produzione reale. Sappiamo dal Vol. I che in regime di sindacato la prima è sempre molto superiore alla seconda. Il 1909, cui si riferisce il Bertrand, fu appunto un anno di sindacato.

(3) BERTRAND, loc. cit., grafico N. 3 e pag. 15.

PERCENTUALE DELL'AZOTO NEL CALICHE QUANTITÀ PRODOTTA COSTO DI PRODUZIONE
(NEL 1909, SU 53 MILIONI PER QUINT. SPAGN.
DI QUINT. SPAGN.).

		(D.)
36 $\frac{0}{0}$	750.000	18-20
36-35 $\frac{0}{0}$	1.050.000	»
35-28 $\frac{0}{0}$	700.000	»
28-26 $\frac{0}{0}$	1.000.000	»
26-25 $\frac{0}{0}$	12.000.000	20-28
25-24 $\frac{0}{0}$	8.500.000	28-30
24-23 $\frac{0}{0}$	2.250.000	30-32
23-22 $\frac{0}{0}$	5.750.000	»
22-20 $\frac{0}{0}$	9.125.000	30-34
20-19 $\frac{0}{0}$	1.125.000	34-36
19-18 $\frac{0}{0}$	10.750.000	36-40

Da questa tavola emerge l'influenza preponderante che sul complessivo costo unitario — cioè sul costo, per quintale spagnuolo, delle operazioni estrattive e delle operazioni trasformative insieme — esercita la diversa ricchezza naturale del *caliche*. Man mano che la produzione aumenta, diminuisce la percentuale d'azoto contenuta nella materia prima e si eleva il costo unitario totale. Prendendo gli estremi delle due scale, col ridursi della percentuale dell'azoto alla metà (dal 36 $\frac{0}{0}$ al 18 $\frac{0}{0}$) il costo totale unitario sale al doppio (da 18-20 a 36-40 d.).

Si osservi inoltre che la parte della produzione complessiva ottenuta col materiale più ricco è minima. La maggior parte (circa il 56 $\frac{0}{0}$) corrisponde a materiale di ricchezza media. Ma è molto grande anche la parte ricavata da materiale scadente: e ad ogni modo ben maggiore di quella ricavata da materiale ottimo.

Pel momento possiamo dunque concludere — salvo a precisare più oltre la misura del fenomeno — che, come risultante dell'azione di questi vari coefficienti, la curva di offerta del nitrato sodico riuscirà ascendente rispetto all'asse delle ascisse.

Vediamo ora di accertare i vari elementi di cui si compone il prezzo unitario di offerta, o di costo, del nitrato sodico; cioè i prezzi dei vari beni e servizi strumentali, ed il valore degli oneri fiscali, della cui somma monetaria esso è in definitiva il risultato.

Il Bertrand li elenca e li misura in un quadro (1) dal quale trarremo i materiali per molte delle osservazioni che faremo in seguito. Le sue cifre si riferiscono al gennaio del 1910 ed alla produzione totale che in quel mese si ebbe. Ma le conclusioni in cui si possono trarre hanno entro certi limiti un valore generale.

Alcuni degli elementi del costo si comportano indipendentemente dalla legge di produttività cui è sottoposta l'industria. Essi non variano col variare della quantità prodotta ed offerta, ma rappresentano una percentuale costante per ogni unità prodotta. Si tratta di quei prezzi che gli imprenditori devono pagare dopo che la merce è già stata elaborata, e per trasportarla al luogo dal quale gli usi del mercato la faranno passare nelle mani dei grandi commercianti.

Tali elementi sono principalmente: l'imposta di esportazione fissata (come abbiamo visto nel Volume I) dal governo cileno; (2) la spesa per il trasporto del prodotto dalle officine alla Costa; (3) e le spese per i sacchi, per l'insaccatura e per la sosta nei porti fino al momento della vendita. Invero, l'imposta governativa commisurandosi ad unità di prodotto, e le altre spese che abbiamo ricordate rappresentando anch'esse un tanto per unità, la somma di questi oneri viene a formare una

(1) BERTRAND, loc. cit., quadro N. 8, fra pag. 22 e 23.

(2) Secondo gli usi, i produttori vendono ai grandi commercianti il nitrato posto a fianco del bastimento che deve caricarlo. Ne segue che, siccome il dazio di esportazione si corrisponde all'atto dello svincolo della merce su terra ferma, i produttori pagano essi momentaneamente il dazio, il cui ammontare viene poi restituito loro dai commercianti al momento della consegna.

(3) Sappiamo pel Volume I che i terreni contenenti il nitrato sodico e le officine che lo lavorano sono separate dalle sponde del Pacifico da una catena collinosa formata dalla diramazione più occidentale delle Ande.

percentuale costante (1) a carico di ogni unità di prodotto. Tali costi insomma rappresentano, per ogni unità di prodotto, una spesa fissa che, a causa delle abitudini e convenzioni commerciali, gli industriali devono momentaneamente anticipare ai grandi commercianti e che questi ultimi, naturalmente, rimborsano loro col proprio prezzo d'acquisto.

Passiamo invece a quegli elementi del prezzo di vendita degli industriali che variano col variare del numero delle unità prodotte.

In ordine decrescente di grandezza, il primo di questi elementi è dato dai salarii pagati agli operai, ed il secondo dal prezzo del carbone che è necessario per mettere in moto i grandi macchinari delle officine.

Sotto il terzo elemento il nostro autore raggruppa vari coefficienti che chiama — traducendo letteralmente dallo spagnolo — « foraggi e materiali diversi ».

I foraggi occorrono per il mantenimento dei cavalli addetti al trasporto del *caliche* dai terreni d'origine — qualche volta lontani — alle rispettive officine.

Sotto la voce « materiali diversi » si possono poi intendere gli utensili adoperati dagli operai nei lavori di escavazione, i carri e le carrette, i lubrificanti, etc. — Naturalmente, fra questi ultimi coefficienti, quelli la cui durata è più lunga peseranno sopra ogni unità di prodotto in ragione soltanto del loro logorio parziale.

Infine il quarto ed ultimo elemento riassuntivo è costituito dalle spese di amministrazione, compresi in queste i salari degli impiegati. (2)

Dopo questa analisi, riuscirà ancora più evidente che il costo unitario di produzione che è proprio degli industriali

(1) Costante, non nel senso che sia invariabile per se stessa, ma nel senso che è indipendente così dalle modificazioni che possono avvenire nel costo di produzione propriamente detto, come dalla maggiore o minore quantità prodotta.

(2) I costi unitari riportati nella tabella a pag. 245 sono ottenuti colla somma dei soli 4 elementi di cui ora parliamo.

non sarà quello formato dalla somma di tutti i costi parziali che abbiamo esaminati, ma quello formato dai soli costi parziali su cui essi potranno esercitare la loro azione specifica di direttori e perfezionatori della azienda: cioè dai costi parziali relativi agli ultimi quattro elementi.

L'imposta di esportazione, le spese di trasporto dalle officine alla Costa, etc., sono coefficienti la cui grandezza e le cui combinazioni risultano determinate all'infuori della loro diretta volontà.

Invece i salari degli operai, i prezzi del carbone e dei materiali diversi, le spese d'amministrazione, rappresentano altrettanti costi sui quali essi possono esercitare tutte le attività proprie della loro funzione economica: sia contribuendo direttamente a fissarne la grandezza, sia cercandone le combinazioni più convenienti.

Perciò l'interesse ed il salario di direzione che formano, come sappiamo, (1) parte integrante del costo specifico dell'imprenditore, dovranno anch'essi venire calcolati come relativi soltanto alla somma di questi ultimi elementi.

Abbiamo detto più sopra che questi stessi elementi, e quindi anche la loro somma, variano col variare del numero delle unità prodotte. Naturalmente, la variazione dei due termini — costo industriale unitario e quantità prodotta — avverrà nel senso della legge di produttività che domina nella nostra industria.

È intuitivo che il dazio di esportazione, la spesa per trasporto della merce dalle officine alla Costa etc., sono per loro natura indipendenti dalla legge ricordata. Essi si determinano quando la merce è già stata prodotta, e si sovrappongono uniformemente ai suoi costi industriali unitarii. Invece, i prezzi della mano d'opera, del carbone, etc., si riferiscono ai coefficienti stessi del processo produttivo propriamente detto. Rappresentano perciò altrettanti costi, ai quali corrisponderà un effetto più o meno utile, secondo le

(1) Si veda a pag. 229.

qualità naturali della materia prima cui si applicano, e secondo le altre cause per le quali nella industria prevale la legge della produttività decrescente.

Dalla citata opera del Bertrand si possono anche desumere i rapporti fra le variazioni del valore unitario dei diversi coefficienti e le variazioni delle unità prodotte. (1)

Presenteremo all'uopo due tavole, nella prima delle quali daremo i valori isolati dei singoli coefficienti per unità di prodotto, e nella seconda, sempre per unità di prodotto, i loro valori complessivi. In entrambe poi — ai fini di una maggiore brevità e semplicità — riprodurremo i valori soltanto di 10 in 10 milioni di quint. spagn. di produzione, e trascureremo la frazione fra 40 e 50 milioni di quint. spagn., che il Bertrand ancora considera. Si osservi da ultimo che entrambe le tavole si basano sul prezzo medio del nitrato sodico e sui prezzi medi de' suoi coefficienti di produzione nel gennaio 1910, e che questi ultimi prezzi sono riferiti a condizioni normali di produzione, cioè ad imprenditori che lavorino a costo medio:

(1) BERTRAND, loc. cit., grafico N. 8, fra pag. 22 e 23. Per grandezza totale della produzione il Bertrand assume quella che sarebbe bastata a coprire il consumo mondiale nell'anno 1910, e per costi e prezzi quelli del gennaio stesso anno.

Valori sommati dei coefficienti del prezzo d'offerta per unità di prodotto
nel gennaio 1910.

	INIZIALI	PER UNA PRODUZIONE DI			
		10 MIL.	20 MIL.	30 MIL.	40 MIL.
		(al quint. spagn.)			
		secl. dan.	secl. dan.	secl. dan.	secl. dan.
1° Mano d'opera +	— 9	— 11	1 2 ¹ / ₂	1 3	1 4 ¹ / ₂
2° Carbone +	1 2	1 5	1 9	1 9 ¹ / ₂	2 —
3° Foraggi e materia i diversi +	1 5	1 8 ³ / ₄	2 2	2 2 ¹ / ₂	2 6 ³ / ₄
4° Amm. in istruzione +	1 6	1 11	2 4 ¹ / ₂	2 5	2 10
5° Interessi, ammortamenti e profitti +	3 6	5 9	3 6	3 6	3 6
6° Imposta di esportazione +	5 9	5 9	5 9	5 9	5 9
7° Sacchi, insaccatura, spese varie +	6 2 ¹ / ₂	6 2 ¹ / ₂	6 2 ¹ / ₂	6 2 ¹ / ₂	6 2 ¹ / ₂
8° Trasporto dalle officine alla Costa.	6 7	6 7	6 7	6 7	6 7

La prima delle due tavole conferma che i soli coefficienti del costo unitario i quali variano al variare della quantità prodotta sono quelli relativi alla mano d'opera, al carbone, ai foraggi e materiali diversi, ed alla amministrazione. L'imposta di esportazione, l'insaccatura, il trasporto dalle officine alla Costa cilena rappresentano invece coefficienti che restano fissi per ogni unità prodotta, qualunque sia l'ammontare della quantità complessiva.

La stessa tavola inoltre dimostra che la variazione dei primi quattro coefficienti avviene nel senso della legge della produttività decrescente, ed indica anche la misura secondo cui tale andamento si verifica.

Il costo unitario della mano d'opera comincia ad essere di 9 danari per una produzione iniziale, e si eleva successivamente a danari 11, ed a scellini 1, $2\frac{1}{2}$; 1, 3, ed 1, $4\frac{1}{2}$, per produzioni rispettivamente di 10, 20, 30 e 40 milioni di quint. spagn. — Per non accennare che agli estremi, il costo unitario del carbone passa da 5 danari per una produzione iniziale a $7\frac{1}{2}$ danari per una produzione di 40 milioni di quint. spagn.; il costo unitario dei foraggi e materiali diversi rispettivamente da 3 danari a $6\frac{3}{4}$ danari, ed il costo unitario di amministrazione da danari 1 a danari $3\frac{1}{4}$.

Nel progressivo elevarsi del costo unitario di questi quattro principali coefficienti dall'uno all'altro dei cinque diversi quantitativi di produzione, uno dei fatti più degni di nota è questo: che fra i 20 ed i 30 milioni di quint. spagn. il costo unitario della mano d'opera non aumenta se non di una frazione quasi trascurabile, mentre il costo unitario degli altri tre elementi rimane addirittura invariato. Si può dunque ammettere che, agli effetti della legge della produttività decrescente, le quantità di produzione da 20 a 30 milioni di quint. spagn. praticamente si equivalgano, e che gli aumenti nel costo unitario dei coefficienti variabili presentino apprezzabili differenze di valori solo per le quantità fra l'iniziale ed i 10 milioni, fra i 10 milioni ed i 20-30, e fra i 20-30 ed i 40.

Consideriamo ora i rapporti che passano fra i coefficienti costanti, i quattro coefficienti variabili di cui abbiamo parlato, e l'elemento: « interessi, ammortamenti e profitti » — l'elemento 5° delle due tavole — che sta quale cuscinetto fra gli uni e gli altri.

Come risulta dalla tavola seconda, il prezzo unitario complessivo al quale gli industriali vendevano ai grandi commercianti nel gennaio 1910 era di scellini 6, danari 7 per quint. spagn. —

A formare parzialmente questo prezzo unitario complessivo concorrevano in una misura che era costante per ogni unità, e perciò anche indipendente dalla maggiore o minore quantità prodotta, l'imposta di esportazione con scellini 2, danari 3; il coefficiente: « sacchi, insaccatura, spese varie » con danari $5\frac{1}{2}$, ed il trasporto dall'officina alla Costa cilena con danari $5\frac{1}{4}$. In totale i tre coefficienti fissi pesavano sul prezzo unitario di 6 scellini e 7 danari per ben 3 scellini e danari $1\frac{3}{4}$: cioè per circa il 47 per cento. Ne rispetto ad essi potevano gli industriali realizzare alcun profitto: trattandosi, o di spese irriducibili (come quella dell'imposta di esportazione), o di spese che stavano al di fuori della loro sfera di attività.

Invece i primi quattro coefficienti (mano d'opera, carbone, foraggi e materiali diversi, ed amministrazione) concorrevano a formare parzialmente il prezzo unitario complessivo con un totale il cui peso aumentava nel passare da una produzione iniziale a produzioni maggiori. Più precisamente la loro somma era di scellini 1, danari 6 per una produzione iniziale; di scellini 1, danari 11 per una produzione di 10 milioni; di scellini 2 e danari $4\frac{1}{2}$ per una produzione fra i 20 ed i 30 milioni, e di scellini 2, danari 10 per una produzione di 40 milioni.

Come mai, malgrado questo aumento progressivo nella somma dei coefficienti variabili, e malgrado la costanza degli altri tre, il prezzo totale di vendita poteva risultare in scellini 6 e danari 7, tanto per le unità prodotte col minor costo, quanto per le unità prodotte a costo massimo?

La spiegazione la si trova facilmente, quando si consideri il coefficiente 5°: « interessi, ammortamenti e profitti ».

Abbiamo detto a suo tempo che esso non può venir riferito ai coefficienti costanti. Più precisamente, noi lo troviamo — partendo dall'elemento « mano d'opera », e scendendo giù — dopo gli altri coefficienti variabili, ma prima dei coefficienti fissi.

Orbene, in questa posizione esso si comporta come una molla elastica. Collocato tra i coefficienti variabili ed i coefficienti costanti, si comprime man mano che la somma dei primi, elevandosi per effetto della legge della produttività decrescente, tende ad avvicinarsi ai secondi. Per una produzione iniziale, ammontando a scellini 1 e danari 6 la somma dei coefficienti variabili, il coefficiente: « interessi, ammortamenti e profitti » è di scellini 2; mentre per le produzioni di 10, 20-30 e 40 milioni, ammontando la predetta somma rispettivamente a scellini 1, danari 11; scellini 2, danari $4\frac{1}{2}$; 5, e scellini 2, danari 10, il coefficiente medesimo si contrae rispettivamente a scellini 1, danari 7; a scellini 1, danari $1\frac{1}{2}$, ed infine a danari 8.

Il coefficiente di cui parliamo si comprime dunque nella stessa misura per cui aumenta il totale dei primi quattro coefficienti variabili. Si comprende quindi come la sua somma con questi ultimi dia il medesimo valore (3 scellini, 6 danari), qualunque sia la quantità di produzione cui si riferisce l'unità della merce; e come anche il prezzo unitario complessivo — derivando dalla somma di tale valore costante coi valore egualmente costante degli altri tre coefficienti (3 scellini ed $1\frac{3}{4}$ danari) — risulti in scellini 6 e danari 7 per ogni quint. spagn. su tutta la massa; sia cioè anch'esso eguale per qualunque unità, malgrado il crescente peso che, coll'aumentare della quantità prodotta, presentano i primi quattro elementi.

Possiamo dunque caratterizzare il 5° coefficiente, dicendo che anch'esso è variabile, ma in senso opposto a quello dei primi 4. Coll'aumentare della quantità prodotta, mentre il valore — così singolo, come totale — dei primi 4 si eleva, il

valore del 5° diminuisce, e più precisamente diminuisce nella stessa misura secondo cui si accresce il valore totale de' suoi antecedenti.

Abbiamo finora designato il 5° coefficiente sotto il titolo generico: « interessi, ammortamenti e profitti », perchè tale è il titolo che abbiamo trovato nel Bertrand. Ma dobbiamo ora distinguere.

Il Bertrand, non preoccupandosi delle dottrine economiche, ha creduto di poter raccogliere sotto una medesima voce elementi che per noi sono in realtà molto diversi. Come sappiamo, il costo unitario di produzione deve comprendere la quota parte relativa all'ammortamento e all'interesse dei capitali, ed al salario di direzione. Sono — questi — coefficienti che fanno parte integrante del costo di produzione, e che presentano perciò caratteri perfettamente analoghi a quelli dei 4 coefficienti che li precedono nelle due tavole. Il profitto invece rappresenta un margine casuale che si determina tutte le volte che si forma una differenza fra il prezzo di vendita unitario ed il costo unitario. Esso dunque non fa parte del costo ma, quando ad un certo prezzo di vendita possa sorgere, sta subito al disopra di esso.

Ciò posto, l'ammortamento e l'interesse dei capitali ed il salario di direzione dovranno seguire la legge cui obbediscono gli altri coefficienti del costo industriale: dovranno cioè aumentare, man mano che si passi da una produzione iniziale ad una produzione di 10, di 20-30 e di 40 milioni di quint. spagn. — Per l'ammortamento e l'interesse ciò avverrà, non perchè, man mano che cresca la produzione, aumenti la loro misura proporzionale — relativa, per esempio, ad ogni 100 lire di capitale — ma perchè — data la legge della produttività decrescente — per ottenere una produzione 2, 3, 4 volte quella iniziale, occorrerà un aumento del capitale di più del doppio, di più del triplo, di più del quadruplo, e quindi — anche a parità del loro saggio — si eleverà rispetto ad ognuna delle nuove unità la loro quota parte. Per il salario di direzione il fatto poi si verificherà in quanto si

può *grosso modo* ammettere che, coll'accrescere delle difficoltà che si devono vincere man mano che la produzione aumenta, si intensifichi anche il lavoro che l'imprenditore deve compiere e si elevi con esso il salario corrispondente.

Se dunque coll'accrescersi della produzione la parte del 5° coefficiente rappresentata dall'ammortamento ed interesse del capitale e dal salario di direzione aumenta, e tuttavia nel suo insieme il coefficiente medesimo diminuisce, se ne deve concludere che la diminuzione dell'intero coefficiente è dovuta in modo esclusivo al terzo degli elementi che lo compongono: il profitto.

Il che del resto corrisponde perfettamente alle osservazioni che abbiamo fatte più sopra. (1)

L'interesse e l'ammortamento formando parte integrante del costo, e non potendosi quindi costringere se non nei limiti ristretti in cui sono riducibili gli altri coefficienti del costo medesimo: solo il profitto, appunto perchè sta al disopra ed al di fuori del costo, è in grado di presentare la compressibilità necessaria, e di ridursi dal più alto valore positivo a zero.

Il Bertrand, avendo, nella esposizione da cui abbiamo tratte le tavole presentate più sopra, riuniti sotto un' unica voce tanto l'ammortamento e l'interesse del capitale, quanto il profitto, non poteva naturalmente darci per l'ultimo elemento un valore separato da quello degli altri due. Tuttavia, in un altro punto del suo lavoro, e più precisamente a pag. 26, egli calcola che su una produzione di circa 42 milioni di quint. spagn., come quella degli anni 1909-1910, l'ammortamento e l'interesse pesassero sul prezzo unitario per circa 6-8 danari.

Assumendo quale media i 7 danari, possiamo allora applicare questo dato alle cifre delle tavole esposte più sopra. Otterremo risultati puramente approssimativi, ma tali tuttavia da meritare considerazione, nella impossibilità in cui ci troviamo, di raggiungere una maggiore esattezza.

(1) Si veda specialmente a pag. 254.

Per una produzione, ad esempio, di 40 milioni di quint. spagn., il 5° coefficiente: « interessi, ammortamenti e profitti » rappresenta sul prezzo unitario 8 danari. Ammettendo che, sempre rispetto alla medesima produzione, (1) gli interessi e l'ammortamento concorrano con danari 7, per il profitto rimarrà 1 danaro. Operando allo stesso modo sui valori unitarii, ed ammettendo che l'ammortamento e l'interesse si conservino costanti anche per le produzioni minori (in realtà essi diminuiranno alquanto, ma in una misura che ci è ignota) avremo i risultati approssimativi seguenti:

*Valore dell'ammortamento ed interesse, e del profitto
per unità di prodotto nel decennio 1910
(al quint. spagn.)*

INIZIALE	PER UNA PRODUZIONE				
	DI				
	10 MIL.	20 MIL.	30 MIL.	40 MIL.	
	(quint. spagn.)				
	scel. dan.	scel. dan.	scel. dan.	scel. dan.	scel. dan.
Ammortamento ed					
interesse . . .	— 7	— 7	— 7	— 7	— 7
+ Profitto . . .	1 5	1 —	— 6 1/2	— 6	— 1
Totale	2 —	1 7	1 1 1/2	1 1	— 8

Questa tavola non ha bisogno di commenti. Essa sta a dimostrare colla maggiore evidenza che il fenomeno per cui quantità di produzione il costo delle quali è crescente, possono venderli dagli industriali al medesimo prezzo, dipende dal fatto specifico che tra i vari elementi raggruppati nelle tavole anteriori sotto il numero 5°, quello che è veramente compressibile man mano che si passa dai costi meno elevati ai più alti, è il profitto.

(1) Veramente i 7 danari sarebbero — come abbiamo accennato — per una produzione di circa 12 milioni di quint. spagn. — Ma la differenza fra tale cifra di produzione e quella di 40 milioni non può portare che una differenza trascurabile nel peso dell'ammortamento e degli interessi.

Dai dati del Bertrand che abbiamo esposti si può anche trarre un'altra conclusione della massima importanza.

Abbiamo visto che nel gennaio 1910, per una produzione complessiva massima di 40 milioni di quint. spagn. e per le produzioni minori, il valore totale dei coefficienti del prezzo di offerta (ivi compreso gli elementi del coefficiente 5°, e cioè gli interessi, gli ammortamenti ed i profitti) saliva a scellini 6, 7 per unità di prodotto. Sappiamo d'altra parte che gli ammortamenti e gli interessi, circa alla stessa data, e per circa la stessa produzione, ammontavano a danari 7. Ebbene, tenendo conto delle decrescenti grandezze del profitto unitario, quali per le varie produzioni risultano dalla tavola alla pag. precedente, e sottraendo rispettivamente siffatte grandezze dal valore complessivo degli elementi della offerta, otterremo i seguenti risultati approssimativi:

*Valore complessivo dei coefficienti del prezzo d'offerta
per unità di prodotto nel gennaio 1910, detratto il profitto.
(al quint. spagn.)*

INIZIALE	PER UNA PRODUZIONE DI			
	10 MIL.	20 MIL.	30 MIL.	40 MIL.
	(quint. spagn.)			
scel. dan.	scel. dan.	scel. dan.	scel. dan.	scel. dan.
6 7—	6 7—	6 7—	6 7—	6 7—
1 5	1 —	— 6 $\frac{1}{2}$	— 6	— 1
5 2	5 7	6 $\frac{1}{2}$	6 1	6 6

Poichè sappiamo che il costo unitario, quale è concepito dalla teoria economica e quale è rappresentato dalla curva di offerta, è appunto il costo depurato dalla quota corrispondente di profitto, le ultime cifre che abbiamo esposte ci danno veramente i costi unitari che ci interessano.

Ne possiamo concludere che, poste le condizioni di prezzo, di tempo e di quantità cui si riferisce il Bertrand, una produzione poco superiore ai 40 milioni di quint. spagn. non otterrebbe più alcun profitto. In altri termini, il prezzo di vendita da parte degli industriali ai commercianti (prezzo

sulla Costa cilena) in scellini 6, danari 7 tende a coincidere col prezzo di puro costo, per una produzione poco superiore a 40 milioni di quint. spagn. —

È degno di rilievo che le analisi che ci sono state consentite dagli interessanti studi del Bertrand costituiscono una ulteriore ed impressionante conferma della verità contenuta nelle principali teorie economiche relative al costo, al prezzo di costo ed al profitto.

Date in un certo momento le nostre cognizioni tecniche, e data la quantità di capitale complessivamente investita in un determinato ramo di industria, le ultime quantità di una merce la cui produzione sia sottoposta alla legge della produttività decrescente, si possono considerare come quelle ricavate dalle officine che presentano il costo maggiore.

Allora, il fatto che, anche nel caso del nitrato di sodio, coll'aumentare della quantità complessivamente prodotta si eleva il costo unitario, e che in corrispondenza il profitto va riducendosi sempre più, in modo da acquistare il carattere di un margine consentito esclusivamente dalla differenza, rispetto ad un unico prezzo di mercato, fra il costo delle imprese peggio dotate a quello delle imprese che lavorano in migliori condizioni, si risolve in una ulteriore riprova della bontà delle più note dottrine sulla scala dei costi e sul carattere economico del profitto.

La circostanza che noi, per maggiore semplicità, abbiamo considerato nella parte generale, e considereremo anche nella parte speciale, il prezzo di costo come relativo ad un'unica azienda di tipo medio, non infirma per nulla quello che sarebbe il risultato di una ulteriore approssimazione alla realtà.

Dall'ultima tavola che abbiamo presentata possiamo poi facilmente ricavare prezzi unitarii di costo che ci devono servire per la costruzione della curva di offerta del nitrato sodico.

Occorre anzitutto notare che le quantità di produzione alle quali dobbiamo correlare la nostra curva si arrestano a grandezze assai minori delle massime considerate dal Bertrand. E ciò per due ordini di motivi. Il primo è che, mentre

il Bertrand giunge sino al 1910, le nostre ricerche finiscono col 1903. Il secondo si riconnette alle condizioni cui abbiamo dovuto subordinare la costruzione della curva di domanda normale dei grandi commercianti del nitrato sodico.

Giacchè la curva della domanda è necessaria non meno di quella della offerta per la determinazione dell'equilibrio, le condizioni ed i limiti che possono imporsi nella costruzione della prima devono inevitabilmente riflettersi anche sulla costruzione della seconda. Ora noi vedemmo a suo tempo le ragioni per le quali, se la quantità iniziale di produzione cui è relativo il punto più a sinistra del tratto a noi cognito della curva di domanda dei grandi commercianti comincia dai quint. spagn. 20.682.000 corrispondenti all'anno 1889, le produzioni degli anni successivi figurano, non nella loro cifra effettiva ed assoluta, ma solo per la rispettiva eccedenza attiva o passiva sul consumo. (1) E poichè, fra tutti gli anni considerati, la massima eccedenza attiva della produzione sul consumo si verifica nel 1895 con 4.570.198 quint. spagn., la somma di questa cifra colla cifra iniziale di quint. spagn. 20.682.000, e cioè 25.252.198 quint. spagn. — invece dei 40 milioni cui si riferisce il Bertrand — rappresenterà la quantità massima che in realtà dovremo considerare.

Dunque le quantità di produzione alle quali dovremo riferire la curva di offerta ai prezzi di costo andranno da un minimo teorico al massimo di quint. spagn. 25.252.198.

Questa limitazione quantitativa ci facilita il raggiungimento di un'altra condizione.

Esponemmo nella parte generale i motivi pei quali, costruendo la curva di offerta degli imprenditori, avremmo preso a base il costo di una impresa-tipo, cioè di una impresa che avesse lavorato ad un costo nè eccezionalmente alto, nè eccezionalmente basso.

Abbiamo visto d'altronde, nell'esame delle varie quantità di produzione del nitrato sodico considerate dal Bertrand (produzione iniziale, produzione di 10, 20, 30 e 40 mi-

(1) Si confrontino le osservazioni alle pag. 197 e 199-202.

lioni di quint. spagn.) e dei costi correlativi ed anch'essi aumentanti, che le ultime e maggiori quantità di ogni merce la cui produzione sia sottoposta alla legge della produttività decrescente, si possono considerare come ricavate dalle imprese che presentano il costo maggiore. Ne segue che le quantità prodotte intorno ai 20 milioni di quint. spagn. — quantità che stanno in mezzo fra quelle iniziali e quelle di 40 milioni — potranno alla loro volta concepirsi come prodotte dalla officina-tipo che lavori a costo normale.

Il fatto dunque che, per le convenzioni accennate più sopra, siamo obbligati a considerare quantità di produzione non superiori a 25 milioni di quint. spagn. in cifra tonda, coincide colla necessità in cui ci troviamo di considerare soltanto una produzione a costo normale.

La tavola a pag. 258 ci offre i prezzi di costo per produzioni di 20 e di 30 milioni di quint. spagn. — Senonchè, risultando da essa che il prezzo unitario di costo fra i 20 ed i 30 milioni di quint. spagn. presenta una differenza così piccola da potersi trascurare, ci sarà lecito a maggior ragione di considerare come priva di significato la differenza fra i 20 ed i 25 milioni: cifra quest'ultima che rappresenta il massimo di produzione al quale dobbiamo giungere.

Siccome poi per la produzione iniziale, per quella di 10 e per quella di 20 milioni di quint. spagn., i prezzi unitari di costo presentano differenze notevoli, basterà che uniamo tali prezzi fra loro con una — sia pur grossolana — interpolazione, per ottenere, in corrispondenza di tutti i valori della produzione segnati sull'asse delle ascisse e compresi fra un minimo teorico e 25 milioni di quint. spagn., tutti i valori corrispondenti del prezzo di costo unitario, cioè la curva di offerta ai prezzi di costo. Questa curva sarà, così, ascendente rispetto all'asse delle ascisse, e lo sarà secondo incrementi che per semplicità potremo supporre sempre proporzionali agli aumenti della quantità di produzione.

Prima di tracciare definitivamente tale curva ci si impongono però alcune osservazioni.

I prezzi unitari di costo che abbiamo desunto dal Bertrand si riferiscono al gennaio 1910. Noi invece dobbiamo considerare quantità e prezzi che vanno dal 1889 al 1903.

Ora, siccome nel descrivere la curva di offerta ai prezzi di costo si dovrebbe ammettere che l'unica causa della variazione del prezzo sia il variare della quantità prodotta, bisognerebbe supporre immutate le altre condizioni, e fra esse i prezzi dei vari servizi e dei vari beni strumentali, la cui somma va a formare il prezzo di costo del bene al quale la curva si riferisce.

Naturalmente nella realtà non si verifica mai una situazione così favorevole. Nel caso del nitrato sodico risulta dalle osservazioni del Bertrand, e specialmente dal grafico VIII fra pag. 14 e 15 del suo lavoro, che fra il 1880 e il 1910, e specialmente nell'ultima parte di questo periodo, il prezzo di costo unitario si è elevato — a parità delle altre circostanze — per l'impovertimento progressivo del *caliche* e per il rincaro del prezzo del carbone. Più precisamente, dal citato grafico e da altri si rileva che il prezzo unitario di costo per gli industriali produttori in condizioni medie, o, meglio normali, è rimasto quasi stazionario fra il 1880 ed il 1892; ma poi ha cominciato ad aumentare sensibilmente, salendo fra il 1892 ed il 1903 di circa un mezzo scellino, e di circa un altro mezzo scellino fra il 1903 ed il 1910. (1)

Poichè dobbiamo riferirci a prezzi reali, non possiamo supporre che sui prezzi del 1900 o del 1903 non abbiano influite le cause che sappiamo aver elevato il prezzo di costo.

(1) Questa constatazione può a prima vista parere contraddittoria con quanto è detto nel Vol. I, a pag. 18: le oscillazioni del prezzo della nostra merce dipendere per il periodo cui si riferisce il nostro studio da « un gruppo di cause nelle quali non entrerà mai alcuna alterazione del costo ». Ma una tale espressione va intesa con riferimento alle osservazioni esposte nelle anteriori pag. 15-17 del medesimo Vol., in cui è dimostrato che l'alterazione del costo non verificatasi nella nostra industria durante lo stesso periodo è quella rappresentata dalla introduzione di procedimenti tecnici assolutamente nuovi: quella, cioè, i cui effetti sono più tipici e permanenti.

Siamo dunque costretti a registrarne gli effetti materiali sul prezzo di costo, sebbene si potesse strettamente sostenere che cause di tale ordine — essendo estranee al rapporto di variazione fra il prezzo stesso e la quantità prodotta — fossero da concepirsi come inesistenti. Dobbiamo, cioè, riconoscere che, nella misura sopra indicata, i prezzi di costo registrati dal Bertrand risultano tutti più alti di quello che sarebbero stati, se non fossero sorte le cause estranee di cui abbiamo parlato.

Siccome poi i prezzi di costo riportati dal Bertrand si riferiscono al 1910, mentre quelli dei quali noi dobbiamo occuparci non giungono oltre il 1903, sarà opportuno ridurre i primi in ragione di quel mezzo scellino circa, che abbiamo visto rappresentare, per le dette cause estranee, l'ulteriore aumento del prezzo unitario di costo dal 1903 al 1910.

Un'ultima osservazione. La curva di domanda normale dei grandi commercianti che abbiamo descritta per la prima volta nella figura a pag. 202 è basata sui prezzi unitari in Europa per carichi in arrivo: prezzi che sono molto più alti di quelli sulla Costa cilena, ai quali si riferisce la curva di offerta degli imprenditori.

Per poter dunque avvicinare la curva di domanda dei grandi commercianti alla curva di offerta, sarà opportuno correlare la prima, anzichè ai prezzi in Europa, ai prezzi sulla detta Costa.

Ricavando coll'uso delle proporzioni questi ultimi prezzi per gli anni in cui le fonti non ce li forniscono direttamente, avremo che la nuova curva di domanda dovrà riferirsi, anzichè ad un prezzo massimo in Europa di scellini 9, danari $1\frac{1}{2}$ (per l'anno 1891) e ad un prezzo minimo in Europa di scellini 7, danari $4\frac{3}{16}$ (per l'anno 1898), ad un prezzo massimo e minimo sulla Costa cilena, rispettivamente, di scellini 5, 7 e 4, $7\frac{2}{3}$. In altri termini, la curva di domanda normale dei grandi commercianti dovrà abbassarsi in corrispondenza dei nuovi e minori prezzi ai quali dovrà corrispondere.

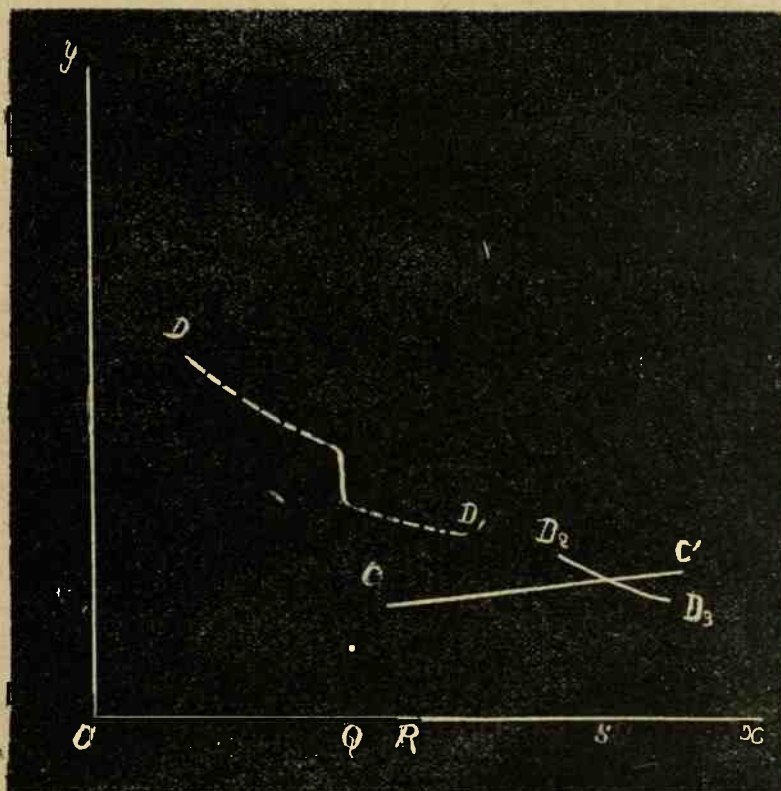
Resta ora a stabilirsi se, e quale tratto della curva della offerta debba correre a destra, e quindi al di sopra della curva di domanda dei grandi commercianti e, mediatamente, quale tratto debba invece correre a sinistra, e però al di sotto.

Per descrivere la curva di domanda dei grandi commercianti, noi — come risulta dalle osservazioni alle pag. 200-201 — misureremo sull'asse delle ascisse con segmenti a sinistra a partire dal punto *S*, le eccedenze annuali del consumo sulla produzione, successive al 1889, e con segmenti a destra a partire dallo stesso punto, le eccedenze annuali della produzione sul consumo.

Basandoci sopra un tale precedente, e supponendo — il che, *grosso modo*, corrisponde anche alla rilevazione statistica — che in tutti gli anni in cui la produzione ecceda il consumo, il prezzo di acquisto da parte dei grandi commercianti sia inferiore al prezzo di costo degli imprenditori, possiamo i segmenti così segnati a destra del punto *S* riferire anche alla curva di offerta degli imprenditori stessi, e considerarli come le parti della quantità prodotta alle quali corrisponderà quel tratto della curva della offerta che correrà a destra, e quindi al di sopra, della curva di domanda dei grandi commercianti. E giacchè — secondo risulta dalla tavola alla pag. 197 — la eccedenza massima della produzione sul consumo ammonta a quint. spagn. 4.570.198, quest'ultima quantità sarà quella cui corrisponderà la maggior lunghezza del tratto della curva di offerta a destra ed al di sopra della curva di domanda dei grandi commercianti.

Siccome poi — in base a quanto vedemmo a suo tempo — la quantità totale massima cui deve correlarsi la curva dell'offerta è di quint. spagn. 25.252.198, la differenza fra quest'ultima cifra ed i quint. spagn. 4.570.198, e cioè quint. spagn. 20.682.000, rappresenterà la quantità della produzione corrispondente a quel tratto della curva di offerta che correrà alla sinistra e quindi al di sotto della curva di domanda dei grandi commercianti.

Ciò posto, ecco la figura cercata; in cui la DD_1 è la curva di domanda normale dei consumatori veri e propri; la D_2D_3 la curva di domanda normale dei grandi commercianti; e la CC' la curva di offerta normale degli imprenditori.



Non può recare meraviglia se nella nostra figura il punto iniziale della curva di offerta è molto più a destra dell'origine degli assi.

Come vedemmo a proposito della figura a pag. 202, il segmento OS sull'asse delle ascisse rappresenta in totale 35.976.242 quint. spagn. di merce (OQ essendo eguale a 17.085.000 quint. spagn., consumo dell'anno 1889; QR , a 3.597.000 quint. spagn., eccedenza nello stesso anno del-

l'esportazione sul consumo; ed $R S$, a 15.294.242 quint. spagn., esistenze totali al 31 dicembre dell'anno medesimo). Invece il segmento che a sinistra di S deve misurare la quantità di produzione corrispondente a quel tratto della curva di offerta che corre al di sotto della curva di domanda dei grandi commercianti, deve rappresentare soltanto quint. spagn. 20.682.000 (25.252.198 — 4.570.198).

Sembra poi superfluo ricordare che, rispetto alla curva d'offerta di cui alla figura, le quantità di produzione segnate sull'asse delle ascisse vanno — per le ragioni a suo tempo esposte — da un minimo teorico a circa quint. spagn. 25 milioni, ed i prezzi unitarii di costo segnati sulle ordinate da circa scellini 4,8 a circa scellini 5, $5\frac{1}{2}$.

CAPITOLO IV.

**L'equilibrio della domanda e della offerta normali
in regime di concorrenza fra imprenditori.**

SEZIONE I.

**L'equilibrio della domanda e della offerta normali
in regime di concorrenza fra imprenditori
in una prima approssimazione,
e supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda dei consumatori.****§ 1. — IL PROCESSO DELLA CONCORRENZA,
ED IL PREZZO E LA QUANTITÀ DI EQUILIBRIO.**

Avanti di ricercare quale sia il prezzo di equilibrio tra domanda ed offerta normali in regime di concorrenza fra imprenditori, e come ad esso si giunga, sembrano necessarie alcune osservazioni preliminari.

Come abbiamo notato fino dal § 3 del Capitolo I, noi dobbiamo tener conto, non solo della curva di domanda normale dei consumatori propriamente detti, ma anche della curva di domanda normale dei commercianti di prima mano. Veniamo così a rinunciare alla ipotesi più semplice — e cioè alla ipotesi che esista una sola curva di domanda, quella dei consumatori veri e propri — ed a riconoscere invece che gli imprenditori, non vendendo direttamente ai consumatori stessi, ma ai commercianti, il prezzo che immediatamente interessa gli imprenditori medesimi non è il prezzo che pagano i consumatori, e che si determina in un successivo scambio fra questi ed i commercianti, bensì il prezzo che pagano i commercianti.

Conseguentemente il prezzo di equilibrio che risulterà in regime di concorrenza fra imprenditori sarà in definitiva quel prezzo alla cui formazione diretta, insieme colla curva nor-

male di offerta degli imprenditori, contribuirà, non tanto la curva di domanda normale dei consumatori, quanto la curva di domanda normale dei commercianti. La curva di domanda normale dei consumatori vi eserciterà anch'essa, senza dubbio, una influenza fondamentale; ma solo in modo mediato, ma solo pel tramite dei rapporti che la legano alla curva di domanda normale dei commercianti.

In tal guisa, le nostre premesse di fatto allo studio dell'equilibrio in regime di concorrenza tra gli imprenditori, diversificano — come già accennammo — da quella degli autori ai quali più ci accostiamo, e segnatamente del Marshall.

Il Marshall, considerando, tra le curve di domanda, la sola curva di domanda dei consumatori, esamina l'equilibrio unicamente fra questa e la curva di offerta degli imprenditori. Noi invece, appunto perchè, oltre alla curva di domanda dei consumatori, teniamo conto anche della curva di domanda dei commercianti, dovremo principalmente mirare — come abbiamo detto — all'equilibrio fra la curva di offerta degli imprenditori e la curva di domanda, non dei consumatori, ma dei commercianti.

Quanto ai rapporti fra le due curve di domanda e fra i prezzi che rispettivamente esse segnano, vedemmo a suo tempo che possono concepirsi due ipotesi: e cioè che nel vendere ai consumatori i commercianti di prima mano si facciano tra loro una tale concorrenza, che il prezzo cui acquistano una data quantità prodotta si trasmetta ai consumatori col solo rincaro del costo di trasformazione corrispondente; oppure si facciano una concorrenza meno intensa, in maniera che il prezzo al quale comperano una data quantità diversifichi da quello al quale rivendono ai consumatori, per una differenza maggiore del puro costo di trasformazione. Graficamente la prima ipotesi si risolve nell'ammettere che i prezzi di domanda dei consumatori si trovino sulla stessa verticale dei prezzi di domanda dei commercianti di prima mano; la seconda, nell'ammettere che i prezzi di domanda

dei consumatori cadano invece a sinistra dei prezzi di domanda dei commercianti.

Ora fra queste due ipotesi noi, pur accennando anche alla prima, insisteremo principalmente sulla seconda; e ciò per due ragioni principali.

Anzitutto, perchè, come abbiamo affermato a pag. 167-68, e come documenteremo più oltre, essa è quella che trova il più frequente riscontro nei fatti. Poi perchè — in base a quanto abbiamo dimostrato al § 1, N. 2, Sezione III del citato Capitolo II, ed a quanto rileveremo più oltre — essa è l'unica che, anche quando la curva di domanda dei consumatori sia elastica in tutti i suoi punti, ci permetta di tener conto delle esistenze: cioè di uno dei fenomeni che ha il maggior peso nel nostro tentativo di portare lo studio dell'equilibrio fra domanda ed offerta ad uno stato di maggiore approssimazione verso la circostanziata realtà.

Per quanto invece riguarda la curva di domanda normale dei consumatori, noi considereremo tanto il caso che essa sia elastica in tutti i suoi punti, quanto il caso che essa presenti una elasticità zero per un certo tratto.

Ciò perchè, se il primo caso è il più tipico, il secondo è quello che meglio corrisponde alle particolari condizioni proprie del nitrato sodico.

Naturalmente, allorchè vorremo studiare l'equilibrio in regime di monopolio e di sindacato, e paragonarlo con quello che si aveva nel regime precedente e diverso, dovremo conservare le condizioni più favorevoli per il confronto, e dovremo quindi mantenere le stesse premesse metodologiche che abbiamo testè poste innanzi all'esame dell'equilibrio nello stato di concorrenza fra gli imprenditori. Resta perciò inteso fin d'ora, nè più lo ripeteremo, che tutte le considerazioni che abbiamo precedentemente svolte rispetto, così ai rapporti fra la curva di domanda normale dei commercianti e la curva di offerta normale degli imprenditori, come ai rapporti fra la curva di domanda normale dei commercianti e la curva di domanda normale dei consumatori, resteranno

inalterate anche nel prossimo Capitolo, dedicato allo studio degli effetti del monopolio e del sindacato.

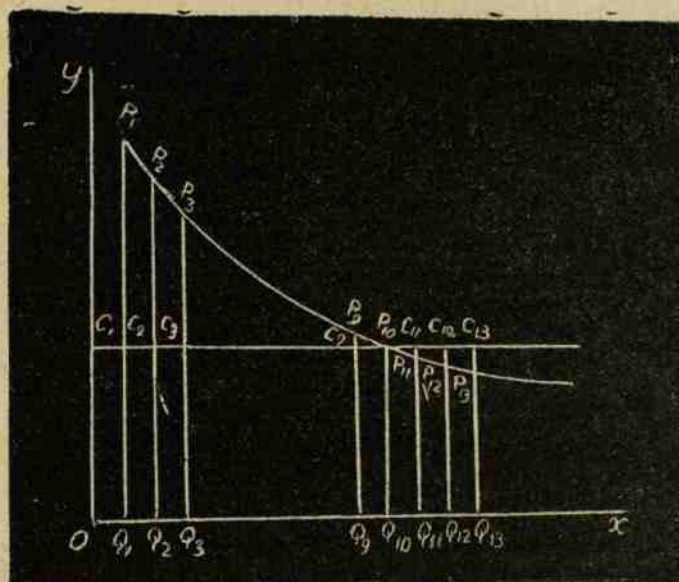
Volendo seguire il metodo delle successive approssimazioni, cominceremo però a considerare per il momento, insieme colla curva della offerta normale ai prezzi di costo, la sola curva di domanda normale dei consumatori veri e propri. In tal modo ci accosteremo anche meglio — per quanto ciò sia compatibile colle nostre premesse — al procedimento adoperato dal Marshall. Infatti, considerando il grande economista inglese fra le curve di domanda quella sola dei consumatori, la nostra indagine di prima approssimazione si presenterà subito come la più rispondente alle condizioni da lui supposte.

Assumeremo come curva di domanda dei consumatori la curva-tipo di cui ci siamo serviti nella Sezione II, § 2, N. 1 del Capitolo II, e come curva di offerta — fra i tre tipi accennati nella Sezione II, N. 1 del Capitolo III — quella che corrisponde alle industrie sottoposte alla legge della produttività costante.

Scegliamo a curva di offerta tale tipo, solo perchè più semplice e quindi più comodo. Ma deve rimanere bene inteso che tutto ciò che diremo nel presente paragrafo si potrebbe ripetere anche se, invece di una curva di offerta del detto tipo, avessimo preso una curva di offerta degli altri tipi. I processi di cui ci occuperemo sono indipendenti dalla forma della curva di offerta.

Ciò posto, consideriamo una data industria in un momento in cui la concorrenza tra produttori-offerenti si trova ancora al suo inizio; in un momento, cioè, in cui la quantità prodotta ed offerta sia ancora piccola.

Supponiamo, secondo la figura alla pagina seguente, che la quantità prodotta in un primo momento sia misurata lungo l'asse delle ascisse dal segmento OQ_1 . A tale quantità corrispondono, data la curva della domanda, un prezzo di vendita P_1Q_1 e, data la curva della offerta, un prezzo di costo C_1Q_1 . Il prezzo di vendita sarà così superiore al prezzo di costo; ed i produttori offerenti godranno di un margine unitario positivo rap-



presentato appunto dalla differenza fra il primo prezzo ed il secondo; vale a dire dal segmento positivo (1) P_1C_1 .

Ma il fatto che il margine esiste e che è così elevato non potrà non stimolare un aumento della produzione. Appunto perché esiste la concorrenza fra i produttori offerenti, ciascuno di coloro che sono già impegnati nella produzione dell'articolo cercherà di approfittare personalmente della situazione. Ognuno quindi si affretterà ad ingrandire i propri impianti per mettersi in condizione di produrre e vendere ad un prezzo così remunerativo la maggior quantità possibile. Inoltre, servendosi dei nuovi capitali che sempre si formano,

(1) Chiameremo d'ora innanzi segmenti positivi i segmenti-differenze che stanno al di sopra della curva di offerta ai prezzi ai costi e segmenti negativi i segmenti-differenze che stanno al di sotto della curva medesima.

o realizzando i capitali prima impegnati in altre industrie meno redditizie, nuovi produttori si dedicheranno alla industria in discorso.

Nella mancanza di una intesa, ciascuno dei vecchi e dei nuovi produttori offerenti spera che la maggiore quantità da lui prodotta ed offerta non abbia tal peso da portare da sola una riduzione sensibile del prezzo, e quindi anche del margine, preesistenti. Ma se ciò può anche verificarsi per un primo e transitorio momento, alla lunga, siccome tutti — sperando la stessa cosa — agiscono nel medesimo modo, la quantità complessivamente prodotta ed offerta risulterà accresciuta notevolmente, e, data la curva della domanda, non potrà essere venduta che ad un prezzo decisamente più basso di quello anteriore.

Supponiamo che la quantità totale prodotta aumenti da OQ_1 ad OQ_2 . Il prezzo di vendita scenderà allora da P_1Q_1 a P_2Q_2 ; mentre il prezzo di costo C_2Q_2 — data la forma della curva dell'offerta — si conserverà eguale al C_1Q_1 di prima. Il prezzo di vendita sarà così ancora superiore al prezzo di costo; ma in misura minore di prima. Conseguentemente si determinerà ancora un margine positivo, ma inferiore al precedente. In modo più preciso il margine positivo si ridurrà, passando da P_1C_1 a P_2C_2 .

Giunti a questo punto, il processo sarà ancora ben lungi dall'arrestarsi. Poichè un margine esiste sempre ed è tuttora elevato, per quanto minore di un tempo, i produttori-offerenti vecchi e nuovi seguiranno a ragionare e ad agire secondo abbiamo già visto.

La quantità complessivamente prodotta ed offerta continuerà a crescere; il prezzo di vendita ed il margine a diminuire. Quando, per portare un altro esempio, la prima sarà giunta ad OQ_3 , il secondo scenderà a P_3Q_3 ed il terzo a P_4C_4 ; e così successivamente.

Da una parte dunque la mancanza di una intesa fra i produttori offerenti — che è appunto la caratteristica del loro stato di concorrenza — e la impossibilità di coordinare

le azioni dei singoli secondo un piano di insieme ed in vista di un futuro non immediato; dall'altro lo sforzo che conseguentemente ognuno fa per essere il primo ad aumentare la propria offerta ed a godere del prezzo favorevole in una proporzione maggiore degli altri, cooperano a che la produzione complessiva aumenti, ed, aumentando, non possa essere venduta, data la curva della domanda, che ad un prezzo minore di prima, e quindi anche con un margine positivo minore.

Sorge ora spontaneo il bisogno di conoscere se, e fino a che punto, possa continuare questo aumento della quantità prodotta ed offerta: cioè, se esista un prezzo, raggiunto il quale il variare della quantità medesima cessi.

La risposta è facile.

Come abbiamo visto, il movente che spinge alla variazione della quantità prodotta nel senso dell'aumento, e quindi allo sviluppo della curva dell'offerta ai prezzi di costo da sinistra verso destra, è costituito dalla presenza di un margine positivo. Dunque l'accrescimento della quantità prodotta e lo sviluppo della curva dell'offerta continueranno fino a che si avranno prezzi di vendita tali che — dato il costo — lascino un margine positivo.

D'altra parte noi sappiamo — e del resto dalla figura risulta chiarissimo — che un margine positivo c'è sempre sino a tanto che la curva di offerta ai prezzi di costo corra inferiormente alla curva della domanda. È ora evidente che, andando da sinistra verso destra, il primo prezzo che rimborsi soltanto il costo e che perciò non permetta se non un margine zero, è il prezzo rappresentato dalla perpendicolare abbassata sull'asse delle x dal punto in cui la curva dell'offerta non si trova più al di sotto della curva della domanda: dal punto, insomma, in cui le due curve si intersecano. La quantità che corrisponderà a quel prezzo sarà la quantità, raggiunta la quale l'aumento della produzione e dell'offerta si arresterà.

Nella nostra figura il prezzo e la quantità in discorso sono rispettivamente P_{10} ed OQ_{10} .

Questo prezzo e questa quantità si chiameranno dunque il prezzo e la quantità di equilibrio tra domanda ed offerta normali. Infatti, se l'azione di cause perturbatrici venisse ad alterarli, al cessare di tale azione essi tornerebbero ad assumere le medesime grandezze.

Ristretta in questi limiti, la visione generale del fenomeno sarebbe però ancora incompleta.

È vero che il movente all'aumento della produzione e della offerta cesserebbe appena si fosse giunti ad un prezzo che non consentisse più un margine positivo.

Ma siccome i produttori offerenti sono in concorrenza fra loro e quindi svolgono un'azione che è all'insaputa l'uno dall'altro, che è insomma incoordinata, viene a mancare la possibilità di conoscere preventivamente quali saranno gli aumenti nella produzione dei singoli, e di regolarli in modo, che la produzione complessiva risultante si arresti al punto preciso al quale corrisponde il prezzo di vendita con margine zero. Ciascuno spera che non sarà l'aumento della sua particolare produzione quello che influirà sulla quantità complessivamente prodotta, sino a spingerla oltre quel punto e quel prezzo. Senonchè, tutti pensando ed agendo contemporaneamente nello stesso modo, il risultato non voluto sarà proprio che la massa totale raggiungerà una tale grandezza per cui, in base alla legge della domanda, non potrà più essere venduta al prezzo con margine zero, ma ad un prezzo con margine negativo.

Ciò equivale a riconoscere — e lo vedremo ancor meglio in seguito — che, se in una prima approssimazione è lecito ammettere che la quantità prodotta ed offerta vari in modo continuo, in una approssimazione ulteriore si deve invece tener conto che le sue variazioni sono discontinue.

Supponiamo che nella nostra figura la quantità complessivamente prodotta ed offerta non riesca a fermarsi al segmento OQ_{10} , ma raggiunga il segmento maggiore OQ_{11} . A tale quantità saranno correlativi — data la curva della domanda — un prezzo di vendita $P_{11}Q_{11}$, e — data la curva della of-

ferta — un prezzo di costo $C_{11}Q_{11}$. Essendo allora il prezzo di vendita non più superiore — come a sinistra del punto P_{10} — ma inferiore al prezzo di costo, la differenza, il margine, risulterà, non più positivo, ma negativo. In modo più preciso, alla quantità OQ_{11} corrisponderà il margine negativo $P_{11}Q_{11} - C_{11}Q_{11}$ — $C_{11}P_{11}$.

Naturalmente, se la quantità complessivamente prodotta ed offerta giungesse, per portare un altro esempio, al segmento OQ_{12} maggiore di OQ_{11} , si avrebbe un prezzo di vendita $P_{12}Q_{12}$ che ancor più del precedente sarebbe inferiore al prezzo di costo. Il margine negativo risulterebbe perciò maggiore di prima. E così di seguito.

Senonchè è evidente che quando queste condizioni si verificano, quando cioè l'estremità del segmento sull'asse delle ascisse cada a destra del punto Q_{10} , dovrà alla lunga determinarsi una variazione della quantità totale in senso inverso a quella che si aveva, allorchè l'estremità del segmento cadeva invece a sinistra del punto Q_{10} .

Infatti, mentre il margine positivo non rappresenta un elemento del costo, ma è qualcosa di al di sopra di esso, l'esistenza di un margine negativo significa che il produttore offerente deve vendere ad un prezzo che non lo compensa del costo. Ora il produttore offerente, se può produrre anche senza un margine positivo, in quanto la semplice assenza di questo non significa ancora che egli impieghi i propri capitali reali e personali in perdita; non può continuare a produrre lungo tempo con un margine negativo, perchè la presenza di quest'ultimo implica che egli perde realmente.

Ma, per ritornare ad un prezzo cui non corrisponda un margine negativo, non c'è, data la curva della domanda, che un mezzo: diminuire la massa prodotta ed offerta di quel tanto che è necessario per poterla collocare ad un prezzo più conveniente. A causa poi della concorrenza fra i produttori offerenti, questa diminuzione della quantità complessivamente prodotta non avverrà per una intesa volontaria. Avverrà piuttosto perchè quelli tra i produttori offerenti che producevano ad un costo più elevato degli altri e che dispo-

nevano di minori capitali, saranno costretti dalla perdita proporzionalmente maggiore ad abbandonare l'industria.

Come, dunque, a sinistra del punto Q_{10} e del prezzo P_{10} Q_{10} la quantità complessivamente prodotta ed offerta tendeva ad aumentare e perciò a spostarsi da sinistra verso destra; a destra del punto Q_{10} e del prezzo P_{10} Q_{10} la quantità complessivamente prodotta ed offerta tenderà a diminuire e quindi a spostarsi da destra verso sinistra.

Si intuisce senz'altro fino a che punto possa continuare tale movimento della quantità in senso opposto a quello di prima.

Il movente che spinge alla variazione della quantità prodotta nel senso della diminuzione è costituito dalla presenza di un margine negativo. Dunque la diminuzione della quantità prodotta continuerà fino a che si avranno prezzi di vendita tali che importino un margine negativo.

Siccome poi un margine negativo c'è sempre, sin tanto che la curva di offerta ai prezzi di costo corra superiormente alla curva della domanda, è ovvio che, andando da destra verso sinistra, il primo prezzo il quale rimborsi completamente il costo e non dia perciò luogo, non più ad un margine negativo, ma ad un margine zero, è il prezzo rappresentato dalla perpendicolare abbassata sull'asse delle ascisse dal punto in cui la curva della offerta non si trova più al di sopra della curva della domanda: dal punto, insomma, in cui le due curve si intersecano. La quantità che corrisponderà a tale prezzo sarà quella, raggiunta la quale la diminuzione della produzione e dell'offerta si arresterà. Con che ci troviamo ricondotti nuovamente al prezzo P_{10} Q_{10} ed alla quantità correlativa OQ_{10} .

Naturalmente in pratica non è detto che nel suo ritorno da destra verso sinistra l'estremo della quantità prodotta si fermerà proprio nel punto Q_{10} . Con tutta probabilità, e sempre per il fatto psicologico essenziale della mancanza di una intesa, la quantità retrocederà alquanto più a destra. Ma risorgendo allora il margine positivo, tornerà a riprodursi il movimento da sinistra verso destra, che già conosciamo, e la quantità tornerà nuovamente verso il punto Q_{10} .

Il processo cui in tal modo assistiamo conferma e spiega quanto avemmo occasione di dire altra volta, e cioè, che la quantità prodotta ed offerta, specie in un regime di concorrenza fra produttori offerenti, è essenzialmente variabile. Esso inoltre ci insegna in che senso varii; e precisamente che, quando e finchè esiste un margine positivo, la quantità prodotta ed offerta si sposta lungo l'asse delle ascisse da sinistra verso destra, cioè aumenta; mentre, quando e finchè esiste un margine negativo, la quantità prodotta ed offerta si sposta lungo l'asse delle ascisse da destra verso sinistra, cioè diminuisce.

La quantità prodotta sarà dunque in quiete, in equilibrio, solo quando avrà raggiunta quella grandezza alla quale corrisponda un margine zero.

Dalle osservazioni che abbiamo fatte risulta poi che — un margine positivo o negativo esistendo in quanto e finchè la curva della offerta ai prezzi di costo si trovi rispettivamente al di sotto od al di sopra della curva della domanda — il margine zero esiste solo nel punto in cui le due curve si intersecano. Dire dunque che la quantità prodotta tenderà a stare in equilibrio, solo per un prezzo che lasci un margine zero, equivale a dire che il prezzo rappresentato dalla perpendicolare calata sull'asse delle ascisse dal punto d'intersezione delle due curve, cioè, nella nostra figura, il prezzo $P_{10}Q_{10}$, sarà il prezzo di equilibrio, e la quantità compresa fra l'origine degli assi ed il piede della perpendicolare medesima, cioè nel nostro caso la quantità OQ_{10} , la quantità d'equilibrio.

Queste conclusioni infine rafforzano e completano le osservazioni esposte a suo tempo, relativamente alla necessità di considerare anche la curva dell'offerta, allorchè si voglia trovare il prezzo di equilibrio, la quantità prodotta ed offerta essendo variabile.

Abbiamo visto infatti che fra tutti i prezzi donde risulta la curva della domanda (sono tra essi tanto i prezzi P_1Q_1 , P_2Q_2 , P_3Q_3 , etc., quanto i prezzi $P_{11}Q_{11}$, $P_{12}Q_{12}$, etc.), uno solo è il prezzo di equilibrio, il prezzo $P_{10}Q_{10}$; e che quest'ultimo è tale in quanto corrisponde al punto di intersezione fra la

curva della domanda e la curva della offerta: in quanto insomma risulta non dalla sola prima curva, ma dal concorso egualmente necessario della prima e della seconda.

Quelle che abbiamo esposte finora sono le linee generali del fenomeno teoricamente completo.

Può darsi però che per circostanze particolari la curva della domanda e dell'offerta — pur essendo sempre i produttori offerenti in concorrenza fra loro — non diano luogo che ad una parte del fenomeno che abbiamo studiato secondo la sua successione nel tempo.

Supponiamo infatti che le curve della domanda e dell'offerta di cui ci siamo serviti finora rappresentino, più che le due curve relative ad una data merce, due curve il cui tipo sia applicabile a molte merci.

Allora, se cominciamo a considerare le industrie rispettive partendo dal momento iniziale del loro sviluppo, tutte attraverseranno, od avranno attraversato, un periodo in cui i prezzi di vendita consentiranno, od avranno consentito, un margine positivo anche molto elevato. Ma da questa parità nel primo momento non si può concludere che tutte dovranno poi passare egualmente per un secondo periodo nel quale, come effetto dell'aumento della produzione, il prezzo di vendita discesse fino al punto da non consentire che un margine zero.

Possono esistere, ed esistono realmente, industrie nelle quali la produzione è talmente limitata, che non solo non raggiunge mai una grandezza tale da non poter essere venduta se non al puro prezzo di costo, ma ne rimane così distante, da potersi sempre vendere ad un prezzo ad alto margine positivo.

Un esempio è forse ai nostri giorni la produzione del radio.

Nella nostra figura a tali industrie corrisponderebbero le quantità prodotte ed offerte OQ_1 , od OQ_2 , od OQ_3 , ed i prezzi P_1Q_1 , o P_2Q_2 , o P_3Q_3 ; insomma tutte quelle quantità prodotte ed offerte e tutti quei prezzi che si conservino molto a sinistra della quantità di equilibrio OQ_{10} e del prezzo di equilibrio $P_{10}Q_{10}$.

Come poi fra tutte le industrie che cominciano con un periodo iniziale caratterizzato da prezzi molto favorevoli, alcune riescono a mantenersi sempre ad un tale periodo; così, fra quelle in cui la quantità continua a crescere, arrivando alla grandezza alla quale fa riscontro il prezzo con margine zero, non tutte, per ciò solo che hanno raggiunto questo secondo periodo, dovranno passare successivamente anche a quel terzo, nel quale l'aumento ulteriore della quantità provocherà un ribasso del prezzo al di sotto del costo.

Potrà darsi benissimo che per un tempo più o meno lungo, od anche per sempre, certe industrie restino nel secondo periodo: periodo caratterizzato nella nostra figura dalla quantità prodotta ed offerta OQ_{10} , o tutto al più da una quantità ad essa ben poco inferiore, e dal prezzo di vendita $P_{10}Q_{10}$, o tutto al più da un prezzo ad esso ben poco superiore.

Solo le industrie in cui la curva di offerta non si sia arrestata al primo od al secondo periodo, potranno giungere a quel terzo che nella nostra figura è caratterizzato dalle quantità prodotte OQ_{11} , OQ_{12} etc., e dai prezzi a margine negativo $P_{11}Q_{11}$, $P_{12}Q_{12}$, etc.. E appunto solo in queste industrie che la concorrenza può essere studiata in tutte le sue conseguenze. Il numero di esse è certo assai grande. In ogni caso esso abbraccia la quasi totalità di quelle industrie nelle quali la produzione può considerarsi come praticamente illimitata, e nelle quali — appunto per ciò — sono sorti sindacati fra i rispettivi imprenditori. Vedremo infatti a suo tempo che la quasi totalità di quei sindacati intorno ai quali possediamo dati sufficientemente completi si sono costituiti allo scopo di reagire contro una situazione per la quale i prezzi di vendita non consentivano più, o minacciavano di non consentire più fra breve, se non un margine negativo.

Alcune tra le più caratteristiche vicende economiche svoltesi in Italia negli ultimi anni, ci permettono di concludere che, per esempio, due industrie nelle quali si svol-

gono ampiamente tutti fenomeni da noi considerati sono la produzione degli automobili e la coltivazione della vite. In entrambe infatti i prezzi ad alto margine positivo provocarono, in certi periodi, un tale aumento della quantità, per cui i prezzi ribassarono fino a dar luogo a margini fortemente negativi: donde una diminuzione della produzione, che portò poi nei prezzi un movimento in senso opposto.

Naturalmente, volendo noi studiare l'intero svolgimento del processo e degli effetti della concorrenza fra i produttori offerenti, intendiamo ed intenderemo sempre riferirci a quelle sole industrie in cui la quantità prodotta può passare anche a destra della grandezza di equilibrio OQ_{10} .

§ 2. — IL SOVRAPPIÙ DEGLI IMPRENDITORI E DEI CONSUMATORI.

Dopo queste necessarie delucidazioni, ritorniamo al nostro punto di partenza.

Abbiamo visto che per la concorrenza fra i produttori offerenti e per il conseguente aumento della quantità prodotta ed offerta, si passa da un prezzo a margine positivo ad un prezzo a margine zero, e da un prezzo a margine zero ad un prezzo a margine negativo.

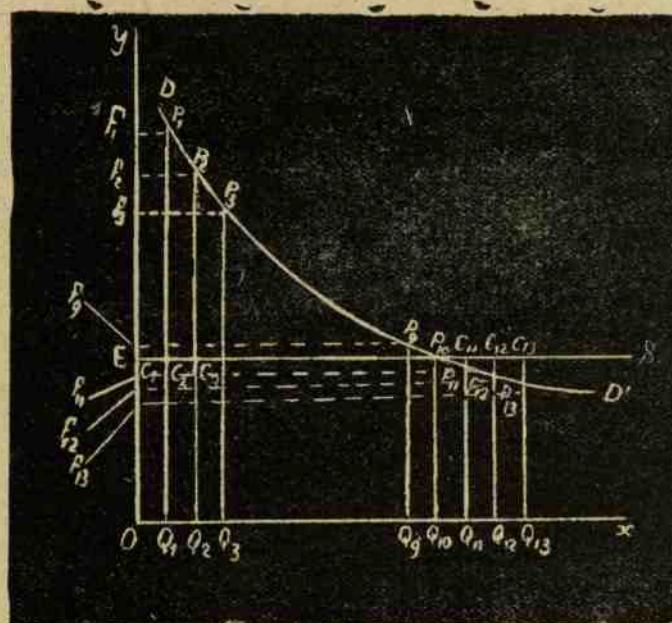
Può essere ora utile esprimere lo stesso fenomeno, anzichè in termini di guadagno (positivo, o negativo) sul prezzo unitario, in termini di guadagno (positivo, o negativo) sulla intera massa prodotta ed offerta.

A tale scopo chiameremo sovrappiù positivo, sovrappiù zero o sovrappiù negativo dell'insieme dei produttori offerenti, rispettivamente il guadagno totale positivo, il guadagno totale zero od il guadagno totale negativo che corrisponderà al prezzo unitario a margine positivo, negativo o zero. Diremo allora che quando la quantità prodotta ed offerta inferiore ed il prezzo superiore — rispettivamente — alla quantità ed al prezzo di equilibrio, l'insieme dei produttori offerenti gode di un sovrappiù positivo; quando la quantità ed il prezzo coincidono colla quantità e col prezzo di equilibrio, non dispone

che di un sovrappiù zero; quando infine vengono superati e quantità e prezzo di equilibrio, non ha se non un sovrappiù negativo.

È facile rappresentare tali sovrappiù, servendosi della precedente figura.

Dai punti $P_1, P_2, P_3, \dots, P_{11}, P_{12}$, etc. si tirino altrettante paral-



lele all'asse delle ascisse, le quali incontrino l'asse delle ordinate rispettivamente nei punti $F_1, F_2, F_3, \dots, F_{11}, F_{12}$, etc. — È allora evidente che al prezzo $P_1 Q_1$ corrisponderanno l'entrata totale lorda $F_1 P_1 Q_1 O$ ed il costo totale $EC_1 Q_1 O$: quindi il sovrappiù positivo $F_1 P_1 C_1 E$; al prezzo $P_2 Q_2$, l'entrata totale lorda $F_2 P_2 Q_2 O$ ed il costo totale $EC_2 Q_2 O$: quindi il sovrappiù positivo

$E_0P_0C_2E$; al prezzo P_3Q_3 , l'entrata totale lorda $E_3P_3Q_3O$ ed il costo totale EC_3Q_3O : quindi il sovrappiù positivo $F_3P_3C_3E$, e così via; al prezzo di equilibrio $P_{10}Q_{10}$ l'entrata totale $EP_{10}Q_{10}O$ ed il costo totale $EP_{10}Q_{10}O$: quindi il sovrappiù zero; al prezzo $P_{11}Q_{11}$, l'entrata totale lorda $F_{11}P_{11}Q_{11}O$, ed il costo totale $EC_{11}Q_{11}O$: quindi il sovrappiù negativo $EC_{11}P_{11}E_{11}$; al prezzo $P_{12}Q_{12}$, l'entrata lorda totale $F_{12}P_{12}Q_{12}O$, ed il costo totale $EC_{12}Q_{12}O$: quindi il sovrappiù negativo $EC_{12}P_{12}E_{12}$, e così via.

Si osservi poi che, per le grandezze positive del sovrappiù in questione e procedendo sempre da sinistra verso destra, non si può dire che ognuna sia sempre maggiore della antecedente e minore della conseguente.

Dalla figura risulta senz'altro che per esempio il rettangolo $F_1P_1C_1E$ è non maggiore, ma minore del successivo $F_2P_2C_2E$, e questo alla sua volta minore del successivo $F_3P_3C_3E$. Da principio dunque, e sempre muovendo da sinistra verso destra, i rettangoli crescono: finchè si raggiungerà un certo rettangolo che sarà il massimo, e che rappresenterà quindi il sovrappiù positivo massimo. Solo a destra di questo rettangolo, e fino a zero, i rettangoli successivi cominceranno a decrescere, ciascuno rispetto al suo precedente.

Questo andamento si spiega facilmente, quando si rifletta che la grandezza del sovrappiù totale positivo dei produttori offerenti risulta dal prodotto di due coefficienti che procedono in sensi opposti: il margine lasciato dal prezzo unitario ed il numero delle unità vendute. Quando il prezzo ribassa, il sovrappiù totale positivo tende a scemare pel ridursi del margine lasciato dal prezzo unitario, ma in compenso a crescere pel correlativo aumentare del numero delle unità vendute. Ora entro certi limiti l'aumento del secondo fattore può più che compensare la diminuzione del primo.

Esisterà quindi una certa combinazione dei due fattori che darà un prodotto massimo. Prima che il rettangolo massimo sia raggiunto, l'area dei successivi rettangoli va crescendo; dopo che è stato raggiunto, l'area dei successivi rettangoli va scemando.

Del fenomeno avremo del resto ad occuparci largamente, quando dovremo studiare il sovrappiù dei produttori offerenti nel caso del monopolio.

Abbiamo parlato finora del sovrappiù dei produttori offerenti. Esaminiamo che avvenga, in corrispondenza, del sovrappiù dei consumatori (1).

È intuitivo che le grandezze dei due sovrappiù devono muoversi in senso inverso. Quando — costanti le altre condizioni — il prezzo di vendita rialza, il sovrappiù dei produttori aumenta, e il sovrappiù dei consumatori diminuisce. Quando invece il prezzo di vendita ribassa, il sovrappiù dei produttori diminuisce, ed il sovrappiù dei consumatori aumenta. L'uno dei due sovrappiù aumenta di quanto l'altro diminuisce, e viceversa.

Ciò è dimostrato chiaramente dall'ultima figura.

Posto un certo prezzo di vendita, il sovrappiù dei consumatori risulta dal triangolo che ha per base il lato superiore del rettangolo rappresentante il sovrappiù dei produttori offerenti, e per gli altri due lati l'ordinata ed un certo tratto della curva della domanda. Così ad esempio, quando il prezzo di vendita è P_1Q , il sovrappiù dei produttori offerenti è dato dal rettangolo $F_1P_1C_1E$, ed il sovrappiù dei consumatori dal triangolo DF_1P_1 che gli sta sopra. Sommando insieme il rettangolo col triangolo, si ottiene il poligono DP_1C_1E . I due sovrappiù non sono dunque che le due parti dello stesso poligono. È perciò inevitabile che la loro grandezza sia in senso inverso l'una dell'altra, e che — *ceteris paribus* — l'uno dei due sovrappiù non possa aumentare, o diminuire, che a danno, od a vantaggio dell'altro.

Vediamo ora, con maggior dettaglio, quali siano, corrispondentemente ai varii prezzi ed ai sovrappiù totali dei produttori offerenti, e sempre riferendoci alla figura a pag. 281, i sovrappiù totali dei consumatori.

(1) Sul concetto e sulla rappresentazione geometrica del sovrappiù dei consumatori si veda alla Sezione II, § 4 del Capitolo II. Qui non faremo che applicare al caso speciale, sia pure con maggiore estensione, quanto allora dicemmo in generale.

Ai prezzi P_1C_1, P_2C_2, P_3C_3 — i sovrappiù dei produttori offerenti avendo segno positivo, ed essendo, come già vedemmo, rappresentati rispettivamente dai rettangoli $F_1P_1C_1E, F_2P_2C_2E, F_3P_3C_3E$ — i sovrappiù dei consumatori sono rispettivamente DP_1F_1, DP_2F_2 , e DP_3F_3 . Al prezzo $P_{10}Q_{10}$ — essendo zero il sovrappiù dei produttori offerenti — il sovrappiù dei consumatori diventa $DP_{10}E$.

Al di sotto del prezzo $P_{10}Q_{10}$, e, per esempio, al prezzo $P_{11}Q_{11}$, il sovrappiù positivo dei consumatori diventa $DP_{11}F_{11}$, mentre il sovrappiù negativo dei produttori viene ad essere rappresentato, secondo già sappiamo, dal rettangolo $F_{11}P_{11}C_{11}E$. Analogamente, quando il prezzo scende a $P_{12}Q_{12}, P_{13}Q_{13}$ etc., il sovrappiù positivo dei consumatori diventa $DP_{12}F_{12}, DP_{13}F_{13}$, etc., ed il sovrappiù negativo dei produttori — come ci è noto — $F_{12}P_{12}C_{12}E, F_{13}P_{13}C_{13}E$, etc. —

Resta così confermato che, man mano che il prezzo diminuisce e che il sovrappiù dei produttori offerenti si avvicina a zero, o diventa negativo, il sovrappiù dei consumatori aumenta.

Esistono però due notevoli differenze in questo variare dei due sovrappiù in senso opposto.

A seconda dell'altezza dei prezzi, il sovrappiù — positivo o negativo — dei produttori offerenti può giacere al di sopra od al di sotto della curva della offerta ai prezzi di costo. Appunto perciò man mano che i prezzi ribassano, esso cambia di segno, passando dal $+$ allo 0, e dallo 0 al $-$.

Il sovrappiù dei consumatori invece — essendo sempre delimitato, nella sua parte superiore, dal vertice formato per l'incontro della curva di domanda coll'asse delle ordinate — si estende continuamente, man mano che, col diminuire del prezzo, si prolungano la curva e l'asse. Il sovrappiù dei consumatori adunque — sempre allorchè si proceda da sinistra verso destra — presenta una successione di valori che sono sempre nel solo senso dell'aumento, e che perciò hanno e conservano un solo segno, il segno positivo.

Passiamo all'altra differenza.

Il sovrappiù dei consumatori presenta una successione di valori nella quale ogni termine è sempre maggiore dell'antecedente e minore del conseguente.

Quanto ai sovrappiù dei produttori, bisogna invece distinguere, secondo siano positivi o negativi.

I secondi — i quali cominciano subito al di sotto della curva del costo — formano una successione di cui ogni conseguente supera in valore assoluto il precedente. Risulta infatti chiarissimo dalla solita figura a pag. 281 che, per esempio, $F_{12}P_{12}C_{12}E$ è maggiore di $F_{11}P_{11}C_{11}E$; $F_{13}P_{13}C_{13}E$ è maggiore di $F_{12}P_{12}C_{12}E$, etc. —

Invece i sovrappiù positivi dei produttori, come già vedemmo, cominciano coll'aumentare, raggiungono poi un massimo, e dopo decrescono.

Dunque, al di sotto della curva dei costi, i sovrappiù positivi dei consumatori ed i sovrappiù negativi dei produttori costituiscono due successioni di grandezze, che — a parte la diversità del segno — presentano valori crescenti. La differenza in discorso resta così limitata ai sovrappiù positivi dei produttori ed ai sovrappiù positivi dei consumatori.

Tale differenza si spiega del resto facilmente.

Dicemmo già che l'andamento dei sovrappiù positivi dei produttori offerenti trova la sua ragione nel fatto che essi sono il prodotto di due coefficienti i quali procedono in senso opposto: il margine lasciato dal prezzo unitario ed il numero delle unità vendute.

I sovrappiù dei consumatori sono invece il prodotto di due coefficienti che non variano in senso opposto, ma sempre nello stesso senso: il sovrappiù sul prezzo unitario ed il numero delle unità comprate. Col diminuire del prezzo, i sovrappiù complessivi dei consumatori aumentano, tanto per il ridursi del prezzo unitario, quanto per il correlativo accrescersi del numero delle unità comperate. È dunque naturale che per il concorso di entrambi i fattori nella medesima direzione, i detti sovrappiù presentino, man mano che il prezzo si riduce, una successione di valori sempre crescenti.

Finora abbiamo considerato i sovrappiù dei produttori offerenti ed i sovrappiù dei consumatori in relazione a tutti i prezzi possibili, fossero essi superiori, eguali, od inferiori al costo.

Noi però sappiamo che il prezzo di equilibrio in uno stato di concorrenza fra i produttori offerenti è il prezzo di costo $P_{10}Q_{10}$.

Considerando dunque il detto stato ne' suoi ultimi effetti tanto sui produttori offerenti quanto sui consumatori, possiamo definirlo come il regime nel quale, quando l'equilibrio sia stato raggiunto, il sovrappiù dei produttori offerenti è eguale a zero, ed il sovrappiù dei consumatori è eguale a quello che corrisponde al prezzo di costo e quindi maggiore di tutti quelli fino allora raggiunti.

§ 3. — GLI SPOSTAMENTI IN GENERE DELLA QUANTITÀ PRODOTTA ED OFFERTA INTORNO AL PUNTO DI EQUILIBRIO

Abbiamo così esaminato nelle linee più generali il processo secondo il quale si svolge la concorrenza fra i produttori offerenti, e gli effetti cui essa dà luogo.

Vediamo ora di studiarne più minutamente alcuni aspetti: i quali, oltre a presentare per sè stessi una grande importanza, hanno una attinenza maggiore coi fenomeni che si verificano anche nella industria del nitrato sodico.

Cominciamo colla quantità prodotta ed offerta.

Abbiamo visto che, sotto il pungolo della concorrenza, la quantità prodotta ed offerta passa, dalle grandezze cui corrispondono prezzi di vendita con margine positivo, alla grandezza OQ_{10} alla quale è correlativo il prezzo di vendita con margine zero, e da questa alle grandezze per le quali i prezzi danno un margine negativo: tendendo però sempre, attraverso alle sue oscillazioni, a ritornare in definitiva — tanto da sinistra verso destra, quanto da destra verso sinistra del punto Q_{10} — alla grandezza OQ_{10} .

Orbene, questi movimenti della quantità prodotta ed offerta danno luogo a due interessantissimi problemi, che sono intimamente connessi fra di loro e che noi terremo distinti solo per comodità di esposizione.

Il primo di tali problemi si riferisce alla lunghezza degli spostamenti, pei quali l'estremo della quantità prodotta si allontana nei due sensi, o di destra o di sinistra, dal punto di equilibrio Q_{10} . Il secondo invece si riferisce al tempo che occorre perchè l'estremo della quantità prodotta, o compia tutto il suo spostamento in un unico senso — cioè, o raggiunga la massima distanza dal punto di equilibrio nel solo senso di destra o di sinistra, o da questa distanza massima ritorni pel senso inverso al punto medesimo — oppure esaurisca uno stesso spostamento nei suoi due sensi opposti e complementari — e cioè, dopo raggiunta la massima distanza dal punto di equilibrio nel senso di destra o di sinistra, ritorni pel senso rispettivamente inverso al punto stesso. Più in breve, il primo problema riguarda la lunghezza massima degli spostamenti; il secondo la loro durata parziale o totale.

Entrambi i problemi sono finora tra i meno studiati nella nostra scienza. Intorno ad essi si hanno perciò nozioni ancor molto sommarie. Noi ci limiteremo ad alcune considerazioni generali: salvo, nella parte speciale, ad esaminare più minutamente le particolari manifestazioni offerte in proposito dalla industria che specialmente ci interessa.

Cominciamo dal primo problema.

In una prima approssimazione abbiamo supposto che la quantità prodotta variesse in modo continuo: cioè per incrementi infinitesimi. Appunto per questo abbiamo potuto costruire una curva continua dell'offerta.

L'ipotesi della continuità delle variazioni è del resto l'ipotesi sulla quale si basano i principii del calcolo infinitesimale, e che è quindi indispensabile per l'applicazione ai problemi economici di alcuni fra i detti principii.

Ma quando ci si voglia avvicinare alla realtà, si deve riconoscere che la continuità nelle variazioni della quantità

prodotta non è altro che una ipotesi, utile solo per una prima approssimazione. In pratica tali variazioni sono discontinue: ed il fatto che noi parliamo di spostamenti della quantità prodotta dal punto di equilibrio, rappresenta un riconoscimento implicito della loro discontinuità.

Invero, se la quantità prodotta variasse in modo continuo, essa, procedendo da sinistra verso destra, si avvicinerebbe al punto di equilibrio per gradi infinitesimi, e, una volta raggiuntolo, non avrebbe motivo di passare oltre. Se va al di là, una delle cause è perchè, le sue variazioni essendo per salti, l'incremento che essa subisce quando si trova di poco a sinistra del punto di equilibrio è così sensibile che, invece di permetterle di fermarsi al punto medesimo, la trascina alla sua destra. Analogamente è sempre perchè le sue variazioni si verificano per grandezze finite e notevolmente diverse l'una dall'altra, che quando essa torna da destra a sinistra verso il punto di equilibrio, non si ferma a quest'ultimo, ma trascorre al di là.

Ora l'ipotesi che le variazioni della quantità complessivamente prodotta siano continue, è una ipotesi che, se risulterà sempre lontana dalla realtà concreta, tuttavia ne risulterà lontana più o meno, a seconda delle particolari condizioni della industria che si considera.

In una industria in cui esistano soltanto fabbriche piccole o medie; oppure in una industria in cui, insieme a poche grandi, figurino anche molte piccole o medie, delle quali la produzione complessiva sia assai maggiore che la produzione complessiva delle prime, la grandezza degli spostamenti della quantità totale a destra od a sinistra della grandezza di equilibrio non sarà molto grande.

Consideriamo l'estremo della quantità totale in un momento in cui si trovi a sinistra del punto di equilibrio. L'esistenza di un margine positivo stimolerà l'aumento della quantità complessiva, sia per una intensificazione nella produzione delle fabbriche già esistenti, sia per l'impianto di nuove fabbriche. Per fermarci a quest'ultimo caso, l'apertura di una nuova

fabbrica porterà un piccolo incremento alla quantità preesistente: piccolo in senso assoluto ed in senso relativo se si tratti di una fabbrica piccola, grande in senso assoluto, ma piccolo in senso relativo, se si tratti di una fabbrica grande. In tal modo, procedendo da sinistra a destra verso il punto di equilibrio, l'estremo della quantità complessiva non andrà molto oltre la destra del punto medesimo. Per ragioni analoghe, nel ritornare da destra a sinistra verso il punto di equilibrio, l'estremo della quantità totale procederà per diminuzioni non troppo discontinue, e quindi non passerà troppo a sinistra del detto punto.

Queste osservazioni ci dicono senz'altro che le variazioni saranno invece molto più discontinue, e molto più ampie perciò le oscillazioni a destra od a sinistra del punto di equilibrio, quando si tratti di una industria in cui esistano soltanto fabbriche grandi, od in cui, pur figurando anche un certo numero di piccole, la produzione delle grandi sia in complesso assai maggiore che quelle delle piccole, e rappresenti quindi in cifre percentuali la massima parte della produzione complessiva.

A questa diversità nella lunghezza degli spostamenti secondo la diversa grandezza delle fabbriche, concorre anche un altro fattore. Il fattore cui accenniamo, e che meglio studieremo più innanzi, è questo: che le perdite che si verificano quando si abbandoni la produzione in seguito ad un ribasso del prezzo al disotto del costo, sono molto maggiori per le grandi fabbriche che non per le piccole. Fra le varie circostanze che a ciò cooperano basti riflettere che una grande fabbrica implica l'impiego di un vasto capitale sul quale gravano interessi e spese generali, cui bisogna far fronte in ogni caso.

Quando dunque in una certa industria, o esclusivamente, od in prevalenza, concorrono grandi fabbriche, la loro produzione, non solo nel suo aumentare per incrementi fortemente discontinui passerà molto a destra della grandezza di equilibrio, ma vi si tratterrà molto tempo, appunto perchè ognuno delle grandi fabbriche preferirà di continuare a produrre a perdita,

piuttostochè chiudere. Quando poi, per il continuo ribassare dei prezzi, un certo numero di queste grandi fabbriche sarà costretta al riposo: allora la diminuzione che ne risentirà la produzione complessiva sarà così forte, che l'estremo della quantità totale salterà da un punto molto a destra di OQ_{10} , ad un punto molto a sinistra.

Abbiamo parlato finora di variazioni della quantità totale prodotta, perchè la quantità era quella che più ci interessava. Ma, data la correlazione fra quantità prodotta ed offerta e prezzi, è evidente che, *mutatis mutandis*, le osservazioni che abbiamo esposte relativamente alla quantità si possono ripetere relativamente ai prezzi. Così, dire che, quando nella produzione totale di una data merce predominano le grandi fabbriche, la quantità complessiva presenta oscillazioni molto ampie a destra ed a sinistra del punto di equilibrio, equivale a dire che saranno molto ampie anche le oscillazioni dei prezzi: e cioè che si avranno, a destra del prezzo d'equilibrio, prezzi a margine fortemente negativo, ed a sinistra del prezzo di equilibrio, prezzi a margine fortemente positivo.

Intorno al fenomeno di cui ci siamo venuti occupando, lo Ienks, nel suo eccellente studio: *The Trust Problem*, espone alcune felicissime considerazioni. Dopo avere fatta la storia della industria della raffinaria dello zucchero negli Stati Uniti d'America — industria cui partecipano soltanto grandi fabbriche, e nella quale ad un periodo di asprissima concorrenza fra i produttori era succeduto un periodo di accordo — egli nota:

« Durante gli anni della maggiore concorrenza i raffinatori di zucchero lavorarono ad un margine bassissimo. Il grande numero di raffinatori che fallirono prima della formazione del *trust* dimostra quanto rovinosamente basso fosse il margine. Allorchè la concorrenza è così violenta, il risultato inevitabile della sua continuazione è che... i pochi i quali sopravvivono possono, a causa della diminuzione della offerta, spingere i prezzi molto al di sopra del prezzo usuale di concorrenza.... La concorrenza sfenata fra rivali potenti in una industria di

questa specie produce così.... fortissime fluttuazioni nei prezzi, facendoli passare da un livello.... straordinariamente basso, ad uno straordinariamente alto.

Non si può a meno di osservare che nelle industrie di tale tipo.... non sarebbe lecito parlare propriamente di prezzi di concorrenza, nel senso di uniformità normale. Il « prezzo normale » degli economisti si basa sul costo di produzione in un sistema di concorrenza fra piccoli capitalisti. Ma da quanto abbiamo testè osservato, risulta che in una industria come quella della raffineria dello zucchero la concorrenza, da prima, obbliga tutti a vendere ad un prezzo che è al di sotto del costo per la grande maggioranza, forse per la totalità dei raffinatori, sinchè molti di questi falliscono. Poi la forte diminuzione della offerta per un certo numero di anni permette a coloro che sono sopravvissuti di realizzare, a causa degli alti prezzi, alti profitti, finchè nuovi capitali.... vengono attratti nella industria. Allora i prezzi tornano a discendere molto al di sotto del costo ». (1)

Finora abbiamo considerata la grandezza degli spostamenti in genere, senza fare distinzione fra quelli da sinistra a destra, e quelli da destra a sinistra.

Ma quando una tale distinzione si faccia, varie ed interessanti differenze si presentano.

Trascuriamo quel primo momento di ogni data industria, in cui l'estremo della quantità prodotta ed offerta cade molto a sinistra del punto di equilibrio Q_{10} (2); e cominciamo a considerare il primo spostamento — primo in ordine cronologico e logico — che si verifica, allorchè il detto estremo passa per la prima volta a destra del punto di equilibrio.

Evidentemente, a questo primo spostamento dal punto Q_{10} verso destra, succederà, dopo un ritorno verso il punto medesimo, un primo spostamento da quest'ultimo verso sini-

(1) LENKS. — *The trust problem*. New-York, 1901, pag. 140-41.

(2) Per queste e per le altre osservazioni del presente paragrafo si confronti la figura a pag. 271.

stra. A tale spostamento, e dopo un nuovo ritorno verso il punto Q_{10} , terrà dietro un secondo spostamento da quest'ultimo verso destra, e così via.

Orbene, si può in tesi generale affermare che la lunghezza degli spostamenti dal punto di equilibrio verso destra, sarà in generale maggiore che non la lunghezza dei successivi e corrispondenti spostamenti dal punto medesimo verso sinistra.

Infatti, è vero che, se l'estremo della quantità prodotta passa a destra del punto di equilibrio Q_{10} il prezzo non consente più che un margine negativo. Ma molte volte la perdita che si verifica producendo ad un prezzo che non copre tutte le spese è minore di quella che si avrebbe desistendo dalla produzione. Ai capitali resi improduttivi possono spettare interessi da pagarsi egualmente; il personale superiore e gli operai scelti difficilmente si ritrovano dopo che siano stati licenziati; la clientela, una volta sviata, non si riconquista; e così via. Nè si creda che a tutti questi inconvenienti si possa facilmente riparare, ritirando i capitali già impegnati in quella data industria, e portandoli in un'altra. La possibilità di trasferire i propri capitali da un impiego ad un altro è una possibilità teorica che in pratica incontra ostacoli seriissimi, e che non si realizza mai senza perdite la cui gravità ne allontana molte volte anche una parziale attuazione.

Da questo punto di vista molti rami dell'agricoltura si trovano in una situazione migliore che la maggior parte dei rami dell'industria propriamente detta. A parte quelle culture che richiedono speciali lavori per conduzione d'acque (come per esempio, il riso), o che interessano piante di alto valore, molte altre culture possono essere sostituite da un anno all'altro con una piccola perdita. In un terreno dal quale in un certo anno si sia ricavato frumento, è possibile — se i prezzi di quest'ultimo non siano stati compensatori — ottenere l'anno dopo frumentone, o segala. Le industrie propriamente dette invece richiedono sempre un capitale di cui la parte fissa è troppo specificata, per poter essere rivolta facilmente a destinazioni diverse dalla primitiva.

Per tutte queste ragioni dunque molti produttori — e naturalmente i più forti — insistono tenacemente nella produzione, ed anzi continuano ad aumentarla, anche quando i prezzi non consentano se non un margine negativo. Ne segue che gli spostamenti dell'estremo della quantità dal punto di equilibrio verso destra raggiungono sempre lunghezze notevoli.

Invece, gli spostamenti dello stesso estremo dal punto di equilibrio verso sinistra, presentano per lo più una lunghezza assai minore.

Come abbiamo notato più sopra, ciascuno di questi spostamenti succede ad uno spostamento in senso inverso. Ciascuno di essi infatti si verifica, perchè, in seguito ai prezzi non compensatori che corrispondevano al precedente spostamento dal punto di equilibrio verso destra, la produzione è andata diminuendo, fino a tornare col suo estremo al punto medesimo, e ad oltrepassarlo verso sinistra.

Ma non appena questo spostamento verso sinistra ha cominciato a compiersi, gli impianti che producevano a condizioni più sfavorevoli, e che si erano chiusi non avendo potuto resistere ai prezzi di prima, si riaprono. Infatti, alla quantità a sinistra del punto Q_{10} corrispondono prezzi con margine positivo; ed è appunto il sorgere del margine positivo quello che induce i proprietari degli impianti che avevano cessato di produrre, a rimetterli in attività.

È ora intuitivo che il tempo che occorre a stabilire per la prima volta un nuovo impianto è molto minore di quello che occorre a riaprire un impianto che aveva già funzionato e che si era semplicemente chiuso. In quest'ultimo caso il capitale fisso è già esistente; l'esperienza dell'imprenditore, e quella degli impiegati e degli operai che non si siano occupati definitivamente altrove, è già formata; e così via.

I moventi e le condizioni materiali che tendono ad arrestare gli spostamenti dell'estremo della quantità dal punto di equilibrio verso sinistra, ed a ricondurla al punto stesso, sviluppano dunque una azione molto più pronta, che non i moventi e le condizioni materiali che tendono ad arrestarne gli sposta-

menti dal punto di equilibrio verso destra. È precisamente perciò che la lunghezza degli spostamenti nel primo senso risulterà minore che la lunghezza degli spostamenti nel secondo.

Tutto questo in tesi generale.

In pratica poi la differenza fra la lunghezza degli spostamenti nell'uno e nell'altro senso sarà più o meno grande, a seconda della natura delle industrie.

Più precisamente la lunghezza degli spostamenti dal punto di equilibrio verso sinistra sarà tanto minore della lunghezza degli spostamenti in senso opposto, in quelle industrie che richiedono impianti il cui ritorno in attività è più facile.

Un esempio caratteristico di tali industrie può essere dato dalla industria dei trasporti marittimi. Il tempo che occorre per rimettere in assetto una nave disarmata — specialmente se a vela — è relativamente assai breve. Appunto per questo i pratici sanno bene che non appena ad un forte ribasso dei noli sia succeduto un loro rialzo, la prontezza colla quale vengono nuovamente armate le navi che erano state messe a riposo, torna a deprimere il corso dei noli con straordinaria rapidità.

Passiamo ora al secondo problema: e cioè al problema della durata degli spostamenti.

Vedemmo già che si può parlare di una loro durata totale o parziale. Cominciamo dalla durata totale: vale a dire dal tempo che occorre perchè la quantità prodotta, dopo raggiunta la massima distanza dal punto di equilibrio nel senso di destra o di sinistra, ritorni pel senso rispettivamente inverso al punto medesimo.

Per maggiore semplicità, essendo Q_{10} il punto di equilibrio, chiameremo Q_{12} il punto cui giunge l'estremo della quantità prodotta nel suo spostamento a destra di Q_{10} , e Q_9 il punto cui esso giunge nel suo spostamento a sinistra dello stesso Q_{10} . Diamo al punto limite dello spostamento di destra un indice (12), la cui differenza dall'indice (10) del punto di equilibrio è maggiore della differenza fra questo e

l'indice (9) del punto limite dello spostamento di sinistra, per significare che — come abbiamo notato più sopra — lo spostamento dal punto di equilibrio verso destra ha una lunghezza maggiore dello spostamento verso sinistra.

Giò premesso, il tempo che occorre perchè l'estremità del segmento rappresentante la quantità prodotta passi da Q_{10} a Q_{12} e torni poi a Q_{10} sarà in genere maggiore di quello che occorrerà perchè l'estremità dello stesso segmento passi da Q_{10} a Q_9 e torni poi a Q_{10} .

Vedemmo invero più sopra come — potendo le perdite che derivano dal produrre ad un prezzo con margine negativo risultare, per un certo tempo, minori che quelle derivanti dall'abbandono della produzione — molti imprenditori insistono lungamente nel produrre a perdita prima di decidersi a ritirarsi dalla lotta.

Ora questa insistenza — nello stesso modo che rende più lungo lo spostamento della quantità da Q_{10} a Q_{12} — fa anche sì che l'intero ciclo da OQ_{10} ad OQ_{12} e da OQ_{12} ad OQ_{10} duri più tempo che non l'intero ciclo da OQ_{10} ad OQ_9 e da OQ_9 ad OQ_{10} . Per dirla in termini di prezzo, l'azione che i prezzi a margine negativo sviluppano per ricondurre l'estremo della quantità, passato a destra del punto di equilibrio Q_{10} , al punto stesso, si esplica in un tempo notevolmente più lungo, che non l'azione dei prezzi a margine positivo per ricondurre l'estremo, passato a sinistra del punto di equilibrio, a questo punto medesimo.

Consideriamo ora, non più la durata totale degli spostamenti, ma la loro durata parziale: e cioè, nello spostamento di destra, la durata da Q_{10} a Q_{12} , o da Q_{12} a Q_{10} ; e, nello spostamento a sinistra, la durata da Q_{10} a Q_9 , o da Q_9 a Q_{10} .

Negli spostamenti complessivi di destra e di sinistra lo spostamento parziale Q_{10} - Q_{12} corrisponde allo spostamento parziale Q_{10} - Q_9 , e lo spostamento parziale Q_{12} - Q_{10} allo spostamento parziale Q_9 - Q_{10} . Paragonabili fra loro sono dunque soltanto il primo col secondo ed il terzo col quarto.

In generale la durata dello spostamento Q_{10} - Q_{12} sarà maggiore che non quella dello spostamento Q_{10} - Q_9 . Abbiamo già

visto infatti che, mentre è tenace la persistenza degli imprenditori nel continuare a produrre a prezzi di vendita inferiori al costo; non appena invece i prezzi di vendita superino il costo, entrano in giuoco ed agiscono con grande intensità i moventi e le condizioni che tendono a far cessare lo spostamento da Q_{10} a Q_9 ed a portare nuovamente la quantità verso Q_{10} ed oltre. La maggiore durata dell'intero spostamento Q_{10} - Q_{12} e Q_{12} - Q_{10} in confronto dell'intero spostamento Q_{10} - Q_9 e Q_9 - Q_{10} , dipende principalmente dalla grande superiorità della durata del primo tratto Q_{10} - Q_{12} sulla durata del primo tratto corrispondente Q_9 - Q_{10} .

Consideriamo ora la durata dei secondi e corrispondenti spostamenti Q_{12} - Q_{10} e Q_9 - Q_{10} .

Data l'intensità dei moventi che tendono a far aumentare la quantità non appena i prezzi consentano un margine positivo, la durata dello spostamento Q_9 - Q_{10} , cioè il tempo che occorrerà perchè il punto Q_9 torni a coincidere col punto Q_{10} , sarà sempre breve.

Quanto alla durata dello spostamento Q_{12} - Q_{10} , non è possibile una conclusione generale. Molto dipenderà dal carattere delle imprese impegnate nell'industria che si considera. Insomma, ci troviamo qui ricondotti alle osservazioni fatte più sopra relativamente alla lunghezza degli spostamenti.

Se si suppone che esistano soltanto fabbriche piccole o medie; oppure che, accanto a poche grandi, figurino anche molte piccole o medie, delle quali la produzione complessiva sia assai maggiore che la produzione complessiva delle prime, allora, essendo le variazioni della quantità non molto discontinue, il ritorno della produzione da OQ_{12} ad OQ_{10} avverrà per una successione di diminuzioni piuttosto densa, e quindi lo spostamento Q_{12} - Q_{10} richiederà un tempo non indifferente. Se invece nella industria predomineranno le grandi fabbriche, le variazioni della quantità risultando molto discontinue, il ritorno della produzione da OQ_{12} ad OQ_{10} si compirà attraverso a poche contrazioni intermedie, ed esigerà di conseguenza un tempo molto minore. Basterà che poche fabbriche si chiudano, perchè la quantità totale salti da Q_{12} a Q_{10} .

§ 4. — LA SOVRAPRODUZIONE IN GENERE.

Molti — specialmente fra i pratici — ritengono che si abbia una produzione eccessiva, una sovrapproduzione, quando la quantità prodotta in un certo tempo superi la quantità consumata nel tempo stesso; ritengono insomma che il fatto di una quantità superiore al consumo è necessario e sufficiente per caratterizzare la sovrapproduzione, indipendentemente da ogni criterio del prezzo. Ma un tale concetto è erroneo, o, quanto meno, incompleto.

Noi sappiamo che, data la curva normale di domanda, ad ogni quantità prodotta o ad ogni quantità domandata corrisponde un certo prezzo di vendita. La grandezza della produzione e la grandezza del consumo si riferiscono dunque sempre ad una certa altezza del prezzo.

Perciò, quando si parla di una quantità prodotta superiore alla quantità consumata, si commette un errore gravissimo se si prescinde dal prezzo. Risultando la sovrapproduzione da una differenza fra quantità prodotta e quantità consumata, ed avendo, così il diminuendo, come il diminutore, per termine correlativo il prezzo, anche la differenza dovrà essere correlata ad un prezzo.

Quella che è sovrapproduzione ad un certo prezzo potrebbe non esserlo più ad un certo altro. Se i produttori esigono un prezzo unitario poniamo di 10, allora può darsi che non riescano a vendere tutta la loro produzione, e che quindi si determini una sovrapproduzione rispetto a tale prezzo. Ma può anche darsi benissimo che, contentandosi di un prezzo unitario di 8, essi riescano a collocare l'intera quantità della merce, e ad evitare perciò il formarsi di una sovrapproduzione.

La sovrapproduzione insomma deve essere sempre intesa come relativa ad un certo prezzo. In tal modo il concetto di sovrapproduzione non solo diventa assai più esatto, ma

acquista anche una maggiore larghezza: larghezza che riesce particolarmente utile nello studio dei fenomeni propri alla concorrenza tra produttori offerenti.

Passiamo infatti ad esaminare quali rapporti intercedano fra il processo della concorrenza dei produttori offerenti, ed il determinarsi di una sovrapproduzione, definita nel senso indicato.

A tale scopo cominceremo, secondo il solito, dal considerare la produzione in un momento in cui l'estremo del segmento che la rappresenta cade molto a sinistra del punto di equilibrio: passando poi ad esaminare gli aumenti che essa successivamente subisce per effetto della concorrenza.

Come abbiamo visto in relazione alla figura alla pag. 271, se la quantità prodotta è OQ_1 , il prezzo unitario di vendita è $P_1 Q_1$; ma se la quantità prodotta aumenta in seguito alla concorrenza e diviene OQ_2 , il prezzo unitario di vendita diminuisce e diviene $P_2 Q_2$, e diminuisce con esso anche il margine positivo, il quale scende da $P_1 C_1$ a $P_2 C_2$. Ora, per tutti coloro che producevano la quantità OQ_1 , la nuova e maggiore quantità $OQ_2 - OQ_1 = Q_1 Q_2$ può già venire considerata, in relazione al prezzo più alto ed al più alto margine positivo unitario che senza di essa avrebbero continuato a realizzare, una vera e propria sovrapproduzione. Infatti, se i primi produttori non possono più ottenere il maggior prezzo $P_1 Q_1$ ed il maggior margine positivo $P_1 C_1$, ciò dipende esclusivamente dalla circostanza che la produzione ha superate le dimensioni necessarie per poter essere ancora venduta a quel prezzo e quindi a quel margine. La nuova quantità $Q_1 Q_2$, essendo dunque quella per la quale il prezzo discende da $P_1 Q_1$ a $P_2 Q_2$ ed il margine positivo da $P_1 C_1$ a $P_2 C_2$, rappresenta già, rispetto al fine di conservare il prezzo ed il margine positivo di prima, una vera produzione eccessiva, una vera e propria sovrapproduzione.

Quello che abbiamo osservato per la quantità $Q_1 Q_2$ in rapporto al prezzo $P_1 Q_1$ si potrebbe naturalmente ripetere per la quantità $Q_2 Q_3$ in rapporto al prezzo $P_2 Q_2$, e per tutte

le altre nuove quantità e tutti gli altri prezzi rispettivamente anteriori.

Procedendo così da sinistra verso destra, giungeremo alla quantità di equilibrio OQ_{10} .

Anche in rapporto ad essa diremo che la nuova quantità che per formarla si sarà aggiunta alla quantità precedente costituirà una sovrapproduzione rispetto allo scopo di mantenere il prezzo di prima. Così, chiamando OQ_9 la quantità immediatamente anteriore alla quantità di equilibrio OQ_{10} , e $P_9 Q_9$ il prezzo immediatamente anteriore al prezzo di equilibrio $P_{10} Q_{10}$, la quantità aggiunta $Q_9 Q_{10}$ sarà una sovrapproduzione rispetto al prezzo $P_9 Q_9$. Il fatto caratteristico in questo caso sarà soltanto che — il prezzo corrispondente alla quantità di equilibrio OQ_{10} , e cioè il prezzo di equilibrio $P_{10} Q_{10}$ presentando un margine zero — la quantità $Q_9 Q_{10}$ costituisce una sovrapproduzione, non solo rispetto al fine di conservare il margine positivo di prima, ma addirittura rispetto al fine di conservare un margine positivo.

Fino adesso abbiamo considerate le quantità a sinistra della quantità di equilibrio, quest'ultima compresa.

Passiamo ora a considerare le quantità a destra della quantità di equilibrio.

Fondamentalmente si ripete per esse quello stesso che abbiamo constatato per le quantità a sinistra. L'unica differenza è questa: che il danno delle sovrapproduzioni a destra viene risentito dagli imprenditori più intensamente che non il danno delle sovrapproduzioni a sinistra.

Essendo infatti i prezzi a destra prezzi a margine negativo anzichè positivo, le sovrapproduzioni a destra non importano più soltanto prezzi con profitti decrescenti, ma prezzi con perdite crescenti.

Consideriamo infatti la quantità OQ_{11} . Anche questa può essere venduta tutta, ma al prezzo $P_{11} Q_{11}$: cioè ad un prezzo che, essendo minore del prezzo a margine zero (il prezzo di equilibrio $P_{10} Q_{10}$), dà luogo necessariamente ad un margine negativo, e più precisamente al margine negativo $C_{11} P_{11}$.

La quantità che si aggiunge alla quantità di equilibrio OQ_{10} , e cioè la quantità $Q_{10} Q_{11}$, importa così una diminuzione del prezzo di vendita di prima, per gli stessi motivi per cui tutti gli aumenti precedenti della produzione portavano alla loro volta ad una diminuzione del prezzo rispettivamente anteriore. La quantità $Q_{10} Q_{11}$ deve dunque considerarsi anch'essa una sovrapproduzione; ma per gli stessi titoli che le quantità $Q_9 Q_{10}$, $Q_8 Q_9$, etc. —

Il medesimo ragionamento si potrebbe naturalmente ripetere tanto per l'aumento $Q_{11} Q_{12}$, al quale è correlativo il prezzo di vendita $P_{12} Q_{12}$ — minore del prezzo di vendita $P_{11} Q_{11}$ — ed il margine negativo $C_{12} P_{12}$ — minore del margine negativo $C_{11} P_{11}$ — quanto per ogni successivo aumento.

Vediamo così confermata la prima delle nostre asserzioni: l'asserzione che gli aumenti delle quantità complessivamente prodotte a destra del punto di equilibrio Q_{10} costituiscono sovrapproduzioni per gli stessi motivi per cui già lo erano le quantità prodotte a sinistra.

Eguale confermata resta la seconda asserzione: unica differenza fra le sovrapproduzioni a sinistra del punto Q_{10} e le sovrapproduzioni a destra, essere nel grado degli effetti che esse esercitano sulla condizione dei produttori offerenti.

Abbiamo visto invero che, mentre alle sovrapproduzioni a sinistra corrispondevano prezzi con margini positivi decrescenti ($P_1 C_1$, $P_2 C_2$, $P_3 C_3$, etc.), ma pur sempre con margini positivi; alle sovrapproduzioni di destra corrispondono prezzi con margini negativi decrescenti ($C_{11} P_{11}$, $C_{12} P_{12}$, etc.). Ora, siccome la preoccupazione prevalente dei produttori offerenti è quella di coprirsi almeno del costo, siccome il non raggiungere un tale scopo significa per loro (a parte il caso del prezzo di equilibrio, il cui margine è zero, ma che noi supponiamo già lasciato a sinistra) sopportare una vera e propria perdita; si comprende che la resistenza che essi oppongono ai prezzi che sarebbero necessari per vendere le sovrapproduzioni di destra, sia molto maggiore di quella che

oppongono ai prezzi necessari per vendere le sovrapproduzioni di sinistra. Quando essi parlano di sovrapproduzioni, o quando di sovrapproduzione parlano coloro che si mettono dal punto di vista delle necessità fondamentali dell'offerta, gli uni e gli altri intendono precisamente riferirsi a quelle sovrapproduzioni che noi chiamiamo di destra.

Nè meno legata al concetto degli interessi dell'offerta è la definizione della sovrapproduzione quale abbiamo criticata all'inizio del presente paragrafo. Vedemmo infatti che la definizione secondo cui si avrebbe una sovrapproduzione ogni volta che la quantità prodotta in un certo tempo superi la quantità consumata nel tempo stesso è incompleta, in quanto prescinde dal prezzo.

È ora doveroso riconoscere che in realtà coloro che sostengono questa definizione — essendo precisamente coloro che si preoccupano delle condizioni dell'offerta — più che astrarre addirittura dal prezzo, ne considerano implicitamente uno ed in rapporto a quest'uno concludono. Essi assumono quel prezzo che copre il costo, e al disotto del quale la produzione non potrebbe scendere senza perdita degli imprenditori, cioè un prezzo non inferiore al prezzo di equilibrio $P_{10} Q_{10}$; e chiamano sovrapproduzioni le quantità $Q_{10} Q_{11}$, $Q_{11} Q_{12}$, etc., non perchè proprio le ritengano superiori al consumo a qualunque prezzo, ma piuttosto perchè sanno che non potrebbero essere vendute e consumate, se non a quel prezzo inferiore al costo, che essi vorrebbero evitare. Per essi, insomma, le quantità $Q_{10} Q_{11}$, $Q_{11} Q_{12}$, etc., non sono produzioni superiori in ogni caso al consumo, sovrapproduzioni in modo assoluto. Lo sono soltanto relativamente ad un prezzo che vorrebbero conservato, e che è superiore — esso davvero — a quello necessario per ottenerne l'assorbimento da parte del consumo.

Infinite sono le prove che si potrebbero addurre per dimostrare che coloro i quali si preoccupano delle condizioni della offerta hanno veramente della sovrapproduzione il concetto parzialmente erroneo, o, quanto meno, incompleto,

che abbiamo messo in luce. Ci limiteremo a riprodurre un brano caratteristico di una interrogazione registrata nel volume XIII dell'inchiesta industriale nord-americana:

Interrogatorio del sig. Grimwood, segretario del Sindacato dei Cordami — « D. Potete voi fare una distinzione fra una concorrenza rovinosa ed una che non lo sia? — R. O sì, lo posso. Io posso immaginare ciò, e penso anche di averlo visto. Io prendo un ramo d'affari relativamente nuovo, dove è poca concorrenza e dove i guadagni sono elevati. Ora, proprio nel momento nel quale la concorrenza tocca il punto — come nell'industria dei cordami — in cui la potenzialità della produzione è dappertutto dal 30 al 50 per cento maggiore che il consumo, in quel momento io dico che la concorrenza è disastrosa ». (1)

La distinzione che il sig. Grimwood stabilisce fra concorrenza rovinosa, o meno, dimostra chiaramente che gli industriali si preoccupano della concorrenza soprattutto quando essa ha raggiunto il punto oltre il quale la quantità prodotta non può essere venduta che ad un prezzo inferiore al costo. Quando poi parla di produzione maggiore del consumo dal 30 al 50 per cento, è troppo evidente che egli considera come assoluta una tale sovrapproduzione, solo in quanto — in nome degli interessi che egli rappresenta e difende — non vorrebbe mai che il prezzo discendesse ad un livello così inferiore al costo, da permetterne il riassorbimento da parte del consumo.

In un solo caso — esclusivamente teorico — il concetto di sovrapproduzione può venire formulato indipendentemente dal prezzo.

Notammo a suo tempo che « per ogni singola merce ed in ogni determinato momento — dato il grado di ricchezza di un paese, il numero de' suoi abitanti, i gusti dei compratori, etc. — vi è sempre un certo prezzo minimo, al di sotto del quale nessuna ulteriore riduzione del prezzo medesimo potrebbe dare luogo ad un aumento ulteriore del consumo ».

(1) *Report of the industrial commission on trusts and industrial combinations*. Washington 1901. — Vol. XIII, pag. 123.

Orbene, si comprende che subito a destra di questo prezzo minimo, ogni nuova produzione rappresenterà veramente una sovrapproduzione in senso assoluto. Essa infatti costituirà una produzione che — in quelle condizioni ed in quel momento — non potrà essere consumata a nessun altro prezzo minore, e che appunto per questo, e solo per questo, diverrà indipendente dal prezzo.

Chiarito così il concetto di sovrapproduzione, è d'uopo osservare che l'estensione che abbiamo dovuto farne, dati i suoi rapporti col prezzo, ci ha condotti in ultima analisi ad inseguire sotto altro nome il fenomeno che avevamo già studiato nel § 1 di questo stesso Capitolo.

Vedemmo allora che, in regime di concorrenza fra produttori offerenti, il fatto caratteristico è l'aumento della produzione: aumento per il quale i prezzi diminuiscono, sino a perder la capienza per ogni margine positivo, ed anzi a dar luogo — sia pure temporaneamente — ad un margine negativo.

Orbene, basta chiamare — come testè abbiamo fatto — col nome di sovrapproduzioni i successivi aumenti della quantità prodotta, per accorgersi che il fatto caratteristico che già studiammo in altro non consiste, se non nel determinarsi appunto di successive sovrapproduzioni.

Consideriamo infatti, ancora una volta, la produzione, nel momento in cui la sua grandezza è OQ_1 . Supponiamo inoltre che alla produzione in tale misura contribuiscano complessivamente dieci imprenditori.

Ciò premesso, se cinque nuovi imprenditori, sollecitati dall'alto prezzo $P_1 Q_1$, e dall'alto margine positivo corrispondente $P_1 C_1$, decidono — ciascuno per proprio conto — di entrare nella industria e di muovere concorrenza ai primi dieci, essi evidentemente non possono raggiungere il proprio scopo, se non mettendosi anzitutto in condizione di offrire ai consumatori già esistenti almeno una parte di quanto questi ultimi acquistavano dai primi dieci imprenditori. Insomma, se per fare la guerra occorrono armi, per fare la concor-

renza bisogna avere la materia colla quale concorrere: e tale materia non può consistere se non in una nuova quantità da offrire.

Supponiamo che i cinque nuovi imprenditori producano la nuova quantità $Q_1 Q_2$, portando così la quantità complessiva da OQ_1 ad OQ_2 .

Supponiamo inoltre, come dalla solita figura, che la nuova quantità $Q_1 Q_2$ sia eguale alla quantità OQ_1 . Allora, se il prezzo potesse conservarsi all'altezza $P_1 Q_1$, la quantità totale OQ_2 rappresenterebbe il doppio del fabbisogno, e quindi la quantità $Q_1 Q_2$ prodotta dai cinque nuovi imprenditori costituirebbe una sovrapproduzione in senso assoluto.

Senonchè, per poter vendere la loro sovrapproduzione (sovrapproduzione relativamente al prezzo $P_1 Q_1$), i nuovi imprenditori cercheranno di farsi preferire dai vecchi consumatori offrendo ad un prezzo minore. E siccome questo prezzo diminuito stimolerà una espansione della domanda dei vecchi consumatori e determinerà il sorgere di consumatori nuovi, il risultato ultimo sarà che la quantità totale OQ_2 , e con essa la parte $Q_1 Q_2$ che sarebbe rimasta una sovrapproduzione al prezzo $P_1 Q_1$, potranno essere vendute interamente al prezzo minore $P_2 Q_2$.

Potendosi il ragionamento estendere anche agli imprenditori successivi ed ai successivi aumenti della produzione, è evidente che tutto il processo della concorrenza fra gli imprenditori e la sua stessa materiale possibilità, si fondano sulla creazione di successive sovrapproduzioni, nel senso relativo in cui quest'ultima parola deve venire sempre intesa.

La dimostrazione di tale verità si può dare anche percorrendo il cammino inverso.

Supponiamo infatti — con una ipotesi che sempre abbiamo ammessa ed ammetteremo — che ogni produttore offerente sia informato in modo esatto delle condizioni e dei bisogni, così degli altri produttori offerenti, come di tutti i compratori consumatori.

Se i compratori consumatori al prezzo $P_2 Q_2$ sono disposti ad acquistare la quantità OQ_2 , e se la quantità pro-

dotta invece non è che OQ_1 , allora, anzichè una sovrapproduzione, si ha una sottoproduzione: e, più precisamente, una sottoproduzione di $Q_1 Q_2$.

Nessuno dei produttori ha timore che la sua quantità resti invenduta, nè si sforza quindi di farsi preferire agli altri concorrenti, appunto perchè sa che — il fabbisogno al prezzo $P_2 Q_2$ essendo maggiore della produzione — egli potrà vendere sicuramente tutta la sua quantità ad un prezzo più alto di $P_2 Q_2$, e più precisamente al prezzo $P_1 Q_1$.

In tali condizioni, sebbene i produttori siano in concorrenza, di fatto il prezzo si fisserà ad un'altezza che potrebbe anche essere eguale a quella che si avrebbe se la quantità OQ_1 fosse prodotta in regime, anzichè di concorrenza, di sindacato. La concorrenza rimane insomma allo stato potenziale, perchè manca quella che rappresenta la condizione materiale indispensabile perchè essa possa concretarsi e dar luogo ad una riduzione del prezzo: manca, cioè, una sovrapproduzione; e manca conseguentemente il timore di ciascuno di non poter vendere tutta la propria quantità se non con un ribasso del prezzo.

Siccome poi il ragionamento si può ripetere per tutte le altre quantità consimili, la dimostrazione è da considerarsi raggiunta.

Parlando di sovrapproduzione, ci siamo sempre riferiti finora al solo caso compatibile col nostro modo di rappresentazione e cioè ad una produzione totale presente che superasse la domanda-consumo totale presente al prezzo di costo.

Ma potrebbe darsi anche il caso di una produzione totale, di cui la parte presente risultasse inferiore alla domanda-consumo presente, ma la parte futura superasse la domanda presente con soddisfazione differita.

In tale ipotesi non si avrebbe più una totale sovrapproduzione presente, ma una parziale sovrapproduzione futura.

A persuadersi che la cosa si può verificare, basta riflettere che molti stabilimenti lavorano anche contro ordinazioni future, le quali appunto corrispondono ad una domanda-consumo presente con soddisfazione differita.

Immaginiamo ad esempio la industria automobilistica, nelle condizioni in cui si trovava alcuni anni or sono in Italia. Supponiamo per maggiore semplicità che al 1° gennaio 1903 fossero in Italia 4 sole fabbriche con una produzione già ottenuta di 300 automobili; e che contro questa produzione esistesse alla stessa data, oltre alla domanda-consumo delle 300 automobili belle e pronte, una domanda presente con soddisfazione differibile al 31 dicembre 1903, di altri 300. Supponiamo infine che, tenuto conto degli ingrandimenti eseguibili in breve tempo, le 4 fabbriche fossero in grado di consegnare al 31 dicembre 1903 non solo le 300 automobili richieste dalla domanda differibile, ma altre 100.

Allora le quattro fabbriche — potendo dal 1° gennaio al 31 dicembre 1903 produrre 400 automobili, e su queste non avendo l'ordinazione che per 300 — si contenderanno nella loro concorrenza una parte delle ordinazioni per consegna futura. Avverrà così, per collocare l'eccedenza della merce futura, una lotta perfettamente analoga a quella che abbiamo visto svolgersi per collocare l'eccedenza della merce presente. Quanto all'arma, l'unica differenza sarà che, mentre nel caso della merce presente la lotta si combatteva per mezzo della sovrapproduzione presente, nel nuovo caso la lotta si combatterà per mezzo della sovrapproduzione futura che si prevede pel 31 dicembre 1903, e che consisterà nelle 100 automobili, differenza fra le 400 producibili e le 300 già ordinate.

Si capisce poi che l'urgenza di collocare una sovrapproduzione futura è sempre minore che l'urgenza di collocare una sovrapproduzione presente, e che quindi, a parità di tutte le altre condizioni, una sovrapproduzione della seconda specie provocherà una riduzione dei prezzi al di sotto del costo, meno grave che non quella della prima specie.

Ci è lecito concludere che, fin quando si ammetta che la curva di domanda dei consumatori sia elastica in ogni suo punto, qualsiasi quantità prodotta può sempre — in tesi generale, ed indipendentemente da quel certo prezzo minimo di cui abbiamo parlato più sopra — essere venduta ad

un certo prezzo. Allorchè si prescinda, non dal prezzo, ma dalla sua diversa altezza, non può dunque — nelle condizioni da noi supposte — determinarsi mai alcuna sovrapproduzione.

Il fatto della sovrapproduzione sorge invece quando si considerino le diverse altezze del prezzo, e quando soprattutto, invece di aver riguardo a quel prezzo cui può sempre vendersi l'intera quantità prodotta, ci si riferisca ad un certo prezzo maggiore che sarebbe stato più desiderabile per gli imprenditori. Pensando in modo più particolare al prezzo di equilibrio, si può concepire come sovrapproduzione qualsiasi quantità la quale, superando quella che sarebbe totalmente vendibile al prezzo medesimo, costringa i singoli imprenditori a contentarsi di un prezzo ancor minore.

SEZIONE II.

**L'equilibrio della domanda e dell'offerta normali
in regime di concorrenza fra imprenditori,
in una seconda approssimazione,
e supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori.**

§ 1 — LA SOVRAPRODUZIONE E LE ESISTENZE.

Nella Sezione precedente abbiamo studiato il prezzo di equilibrio tra domanda ed offerta in regime di concorrenza fra imprenditori, quale risultava dalla considerazione della curva di offerta degli imprenditori stessi, e della sola curva di domanda dei consumatori.

Ma evidentemente il nostro esame non sarebbe completo, se non lo estendessimo anche ad un'altra curva, la curva di domanda dei grandi commercianti: cioè di coloro ai quali nella realtà gli imprenditori vendono direttamente.

I risultati cui siamo giunti vanno dunque integrati con una analisi nella quale l'equilibrio in regime di concorrenza fra imprenditori venga concepito in rapporto non più a due, ma a tre curve, di cui due siano quelle già contemplate, e la terza sia la curva di domanda dei grandi commercianti.

Solo in tal modo potremo allargare la visione ad altri ed importanti elementi: accertare, per esempio, se e quali differenze intercedano tra la quantità comprata dai commercianti e la quantità comprata dai consumatori; studiare se e come le sovrapproduzioni si trasformino in esistenze propriamente dette, etc. — Insomma, solo aggiungendo all'esame della curva di domanda dei consumatori anche l'esame della curva di domanda dei grandi commercianti, saremo in grado di avvicinarci alla complessa realtà economica, e di portare quindi l'insieme delle nostre indagini ad una seconda approssimazione.

Nelle nostre nuove ricerche ci troveremo grandemente aiutati da tutto quanto osservammo nella Sezione III del Capitolo II, esponendo i principali caratteri della curva di domanda dei grandi commercianti in relazione a quelli della curva di domanda dei consumatori. Invero, nel paragonare l'una all'altra, nel mostrare quali nuovi fenomeni vengano espressi dal loro confronto, e come, ad esempio, da questo confronto emerga, sotto certe condizioni, il fatto così importante delle esistenze, abbiamo in fondo anticipati molti degli argomenti che ci proponiamo ora di svolgere più ampiamente.

Dovremo dunque — da ora in avanti — riferire i prezzi di vendita degli imprenditori industriali, non più alla curva di domanda dei consumatori, coi quali essi imprenditori si trovano in rapporto solo per via molto mediata, ma alla curva di domanda dei grandi commercianti, ai quali nella realtà vendono direttamente. Senonchè è intuitivo che anche a quest'ultima curva saranno, in tesi generale, applicabili, rispetto ai prezzi di vendita degli imprenditori industriali, le osservazioni che svolgemmo nella Sezione precedente.

Secondo abbiamo osservato a suo tempo (1), la curva di domanda normale dei grandi commercianti presenta caratteri e forme perfettamente analoghe a quelle della curva di domanda normale dei consumatori veri e propri. Come l'ultima, essa è discendente rispetto all'asse delle ascisse; come l'ultima, essa è scomponibile in due tratti, di cui quello a sinistra e quello a destra del punto di incontro colla curva dell'offerta normale sono rispettivamente superiori ed inferiori alla curva di offerta predetta.

Dato dunque che gli imprenditori si muovano concorrenza fra loro, ed ammesso che in un certo momento il loro prezzo unitario di vendita ai grandi commercianti, superando il prezzo unitario di costo, consenta un margine positivo, essi saranno sempre spinti ad aumentare la quantità prodotta, e faranno così ribassare il prezzo.

(1) Si veda alle pag. 155-56.

Il procedimento continuerà fino a che non sia raggiunto il prezzo corrispondente al punto di intersezione della curva d'offerta normale ai prezzi di costo colla curva di domanda normale dei grandi commercianti. Tale prezzo sarà appunto il prezzo di equilibrio, e così alla sua destra come alla sua sinistra potrà verificarsi — per le ragioni già dimostrate nell'anteriore Sezione — tutta una serie di spostamenti.

Infine, anche rispetto alla curva di domanda normale dei grandi commercianti, resterà sempre vero che potrà considerarsi come sovrapproduzione ogni quantità la quale non sia vendibile se non ad un prezzo inferiore a quello desiderato dagli imprenditori, ed a maggior ragione ad un prezzo inferiore a quello d'equilibrio.

L'unica differenza fra le vecchie e le nuove condizioni sarà data dall'altezza dei prezzi. Correndo infatti la curva di domanda dei grandi commercianti inferiormente alla curva di domanda dei consumatori veri e propri, tutti i prezzi che saranno relativi alla prima, ed ai quali dobbiamo d'ora innanzi riferirci, risulteranno minori dei prezzi cui erano relative le indagini precedenti. Ma è questa una diversità meramente quantitativa che non può in alcun modo infirmare la sostanza dei risultati già ottenuti.

I nuovi dati di fatto che dovremo esaminare non varranno dunque a modificare essenzialmente le manifestazioni che vedemmo esser proprie del regime di concorrenza fra gli imprenditori. Essi potranno soltanto aggiungervi alcuni nuovi elementi, specialmente in rapporto ad una più completa comprensione del fenomeno delle sovrapproduzioni e mediatemente di quello delle esistenze; ad una più completa visione degli spostamenti a destra od a sinistra del punto di equilibrio, e così via.

Sebbene si tratti di una ipotesi sulla quale non intendiamo insistere, supponiamo per un momento — allo scopo di rendere più complete le nostre ricerche — che in qualsiasi momento la differenza tra il prezzo al quale i grandi commercianti

rivendono ai consumatori ed il prezzo al quale i commercianti stessi acquistano dagli industriali sia data dal puro costo di trasformazione. (1)

In tal caso i prezzi di domanda dei grandi commercianti si otterranno raccorciando semplicemente le ordinate che rappresentano i prezzi di domanda dei consumatori, di un segmento corrispondente al costo predetto. Il che equivale a dire che il piede delle ordinate che rappresenteranno i prezzi di domanda dei grandi commercianti coinciderà sempre col piede delle ordinate che rappresenteranno i prezzi di domanda dei consumatori, e quindi che per ogni prezzo di domanda dei consumatori ed ogni correlativo prezzo di domanda dei grandi commercianti coincideranno le quantità comperate. Insomma, qualunque sia la quantità dai consumatori acquistata ai grandi commercianti, eguale sarà sempre la quantità dai grandi commercianti acquistata ai produttori.

Nel processo dunque che vedemmo essere caratteristico della concorrenza fra gli imprenditori, ad ogni aumento della quantità prodotta dagli imprenditori stessi e comperata dai grandi commercianti corrisponderà un identico aumento nella quantità comperata dai consumatori. Se la prima quantità sarà OQ_0 , od OQ_{10} , od OQ_{12} , anche la seconda sarà OQ_6 , od OQ_{10} , od OQ_{12} . (2) Perciò nessun aumento della produzione potrà superare l'aumento del consumo vero e proprio. Questo naturalmente per tutti i prezzi pei quali si concepisca elastica la curva di domanda dei consumatori.

Noi possiamo dunque applicare alle nuove e più complesse condizioni — oltre a tutti gli altri — anche il concetto di sovrapproduzione da noi già enunciato in confronto della curva di domanda dei consumatori, senza che la considerazione ulteriore della curva di domanda dei grandi commercianti e della quantità da essi comperata ci obblighi ad alcuna correzione o, meglio, ad alcun completamento. Appunto perchè in ogni istante le due quantità — quella acquistata dai consumatori

(1) Si confrontino le osservazioni alle pag. 163-64.

(2) Si confronti la figura a pag. 159.

veri e propri e quella acquistata dai grandi commercianti — sono eguali, il concetto di sovrapproduzione ricavato dalla prima rimane in ogni sua parte esatto anche quando si esamini la seconda.

Passiamo invece alla ipotesi che più ci interessa e che meglio corrisponde alla realtà prevalente: e cioè alla ipotesi che il prezzo al quale i commercianti vendono ai consumatori superi quello cui hanno acquistato dagli imprenditori, per una differenza maggiore del semplice costo di trasformazione.

Data tale ipotesi, e posto un qualunque prezzo di domanda dei consumatori veri e propri, il correlativo prezzo di domanda dei grandi commercianti si ottiene, non già tagliando un segmento sulla stessa ordinata che rappresenta il primo prezzo, ma abbassando per intero una nuova ordinata che giacerà tutta alla destra dell'altra. I piedi delle due ordinate, dunque, lungi dal coincidere, divergono, e divergono più o meno, secondo si ammetta che la differenza fra il prezzo di domanda dei consumatori e quello dei grandi commercianti superi in maggiore o minor misura il costo di trasformazione.

Il tratto che separa i piedi delle due ordinate misura così sull'asse delle ascisse la differenza che viene ad intercedere fra le quantità corrispondenti ai due prezzi. Più precisamente, poichè il prezzo di domanda dei grandi commercianti cade più a destra del prezzo di domanda dei consumatori, la quantità prodotta dagli imprenditori ed acquistata dai commercianti sarà maggiore di quella acquistata dai consumatori veri e propri. Perciò il segmento sull'asse delle ascisse compreso fra i piedi delle due ordinate rappresentanti i prezzi delle due domande, misurerà la superiorità della prima quantità sulla seconda.

Poiché dunque, data la nuova ipotesi, la quantità prodotta, anzichè coincidere colla quantità consumata, la supera sempre, non è più lecito ritenere che il concetto di sovrapproduzione — che nella Sezione precedente vedemmo essere

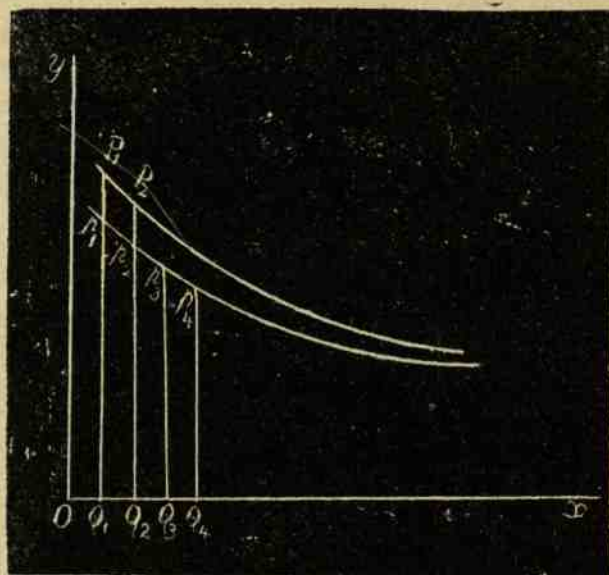
caratteristico del regime di concorrenza fra imprenditori, ma che veniva allora ricavato dall'esame della sola curva di domanda dei consumatori — rimanga invariato quando si consideri anche la seconda curva. Appunto perchè le due quantità non coincidono più, ma diventano diverse, occorre studiare l'azione di tale differenza, e vedere se e quali conseguenze ne derivino in rapporto al ricordato concetto.

Nella Sezione anteriore abbiamo dimostrato: 1°) che la differenza tra la maggiore quantità prodotta dagli imprenditori e comperata dai grandi commercianti, e la minore quantità comperata dai consumatori, costituisce, nel momento stesso in cui si determina, ed indipendentemente dagli individui economici nelle cui mani va a finire, una sovrapproduzione nel senso letterale della parola; 2°) che ogni sovrapproduzione in tale senso, quando sia considerata nelle mani dei grandi commercianti, diventa una esistenza; 3°) che la somma di tutte le esistenze precedenti e di quella di formazione più recente costituisce, insieme coll'ultima produzione, la complessiva quantità nelle mani dei grandi commercianti, e che per conseguenza il prezzo che questi pagheranno, riferendosi a tale complessiva quantità, risulterà molto minore di quello che sarebbe se non vi fosse altro che l'ultima produzione, e minore anche di quel che sarebbe, se l'ultima produzione eguagliasse, invece di superare da sola, il consumo corrispondente.

Poniamo ora queste cognizioni in rapporto col processo che vedemmo essere proprio del regime di concorrenza fra gli imprenditori: conservando, naturalmente, per ciò che riguarda così le curve di domanda normale dei consumatori e dei grandi commercianti, come le condizioni della concorrenza fra questi ultimi e fra gli industriali, tutte le premesse di fatto che abbiamo stabilite nella Sezione anteriore.

Esaminiamo dunque una situazione iniziale in cui, rispetto alla curva di domanda dei grandi commercianti, al prezzo p_0 Q_2 corrisponda la quantità da essi acquistata OQ_2 ;

e, rispetto alla curva di domanda dei consumatori, al prezzo P_1 Q_1 corrisponda — contemporaneamente acquistata dai consumatori stessi — la quantità OQ_1 .



Applicando il concetto di sovrapproduzione che esponemmo nel Capitolo precedente, una parte della quantità OQ_2 rappresenterà per gli imprenditori una sovrapproduzione rispetto ai prezzi maggiori di p_2 Q_2 , che si sarebbero potuti ottenere con una offerta minore.

Senonchè, per il fatto che ora prendiamo in considerazione così la quantità acquistata dai consumatori, come la quantità acquistata dai grandi commercianti, troviamo segnata sull'asse delle ascisse, come minore della OQ_2 , una quantità ben precisa, la quantità OQ_1 , comperata dai consumatori stessi. Assumendo dunque come misura della minore quantità che sarebbe stato desiderabile produrre, la quantità OQ_1 , e come misura del prezzo al di sotto del quale sarebbe stato desiderabile di non scendere, il prezzo p_1 Q_1 il quale, rispetto alla curva di domanda dei commercianti, avrebbe corrisposto a tale quantità, possiamo concludere che, relativamente a

questo stesso prezzo, rappresenta una sovrapproduzione tutta la quantità $Q_1 Q_2$ che eccede la quantità OQ_1 .

Si può veramente osservare che — dovendo la differenza fra il prezzo cui i grandi commercianti acquistano dagli imprenditori e quello cui vendono ai consumatori superare, per la nostra ipotesi, il puro costo di trasformazione — il giorno nel quale la produzione si limitasse ad OQ_1 , neppure questa quantità andrebbe interamente ai consumatori, ma vi andrebbe quella sola frazione di essa la cui differenza dal totale corrisponderebbe alla differenza fra i nuovi prezzi di compera e di rivendita da parte dei grandi commercianti.

Ma poco può interessare agli imprenditori ed a noi di sapere se, in circostanze diverse da quelle da noi supposte, la quantità OQ_1 andrebbe in tutto, o solo in parte, ai consumatori veri e propri.

Agli imprenditori ed a noi basta sapere che alla quantità OQ_1 corrisponde in ogni caso sulla curva di domanda dei grandi commercianti — cioè di coloro che dagli imprenditori direttamente acquistano — un prezzo $p_1 Q_1$, il quale è più remuneratore del prezzo $p_2 Q_2$. Resta dunque sempre vero che rispetto al prezzo più desiderabile $p_1 Q_1$ — prezzo correlativo alla quantità OQ_1 acquistata, nelle condizioni supposte, dai consumatori veri e propri — la quantità differenziale $Q_1 Q_2$ rappresenta una sovrapproduzione nel senso più tipico.

Come si vede, il concetto di sovrapproduzione rimane, anche nelle nuove circostanze, quello a noi noto. Solamente esso viene ad un tempo limitato e completato da un termine di confronto che ci è suggestivamente offerto da una quantità di fatto: dalla quantità realmente acquistata dai consumatori veri e propri.

Passiamo ora ad un secondo momento (1).

Supponiamo che, dato l'aumento continuo che la produzione subisce in regime di concorrenza, la quantità prodotta

(1) Per ciò che segue si veda l'ultima figura.

divenga in un secondo momento OQ_3 . La quantità complessiva a disposizione dei grandi commercianti sarà la OQ_3 + la $Q_1 Q_2$ che formava la sovrapproduzione nel momento iniziale, e che, passata ormai nelle loro mani, costituisce, rispetto al momento di cui ci stiamo occupando, una esistenza vera e propria. Segnando sull'asse delle ascisse la $Q_3 Q_4$ eguale alla primitiva $Q_1 Q_2$, la quantità totale a disposizione dei commercianti diverrà la OQ_4 . Il prezzo da essi pagato agli imprenditori sarà conseguentemente $p_4 Q_4$.

Ammettendo poi che, come la nuova quantità prodotta dagli imprenditori ed acquistata dai commercianti è cresciuta da OQ_2 ad OQ_3 , la quantità, acquistata dai consumatori sia cresciuta da OQ_1 ad OQ_2 , $P_2 Q_2$ sarà il prezzo al quale i consumatori stessi pagheranno la parte della nuova e maggior produzione che potranno comperare nel momento di cui si parla.

Se si considerassero le sole quantità corrispondenti a quelle esaminate nel momento anteriore, e cioè la nuova quantità prodotta dagli imprenditori ed acquistata dai commercianti (OQ_3) e la nuova quantità acquistata dai consumatori (OQ_2), e se le si confrontassero tra loro, la quantità differenziale $Q_2 Q_3$ risulterebbe essere una sovrapproduzione per motivi perfettamente analoghi a quelli per cui prima lo era la quantità $Q_1 Q_2$: e cioè una sovrapproduzione rispetto alla convenienza di ottenere il maggior prezzo $p_2 Q_2$ anzichè il minor prezzo $p_3 Q_3$.

Senonchè ora bisogna tener conto anche di un altro elemento che non appariva, e non poteva apparire, nel momento iniziale, e cioè delle esistenze ($Q_3 Q_4$). Per effetto di queste, il prezzo realmente ottenuto dagli imprenditori non è neppure il prezzo $p_3 Q_3$, che corrisponderebbe alla sola nuova produzione, ma — come abbiamo visto — il prezzo molto minore $p_4 Q_4$.

D'altra parte, l'unico mezzo per ottenere un prezzo maggiore di $p_4 Q_4$ sarebbe stato per gli imprenditori quello di dar luogo ad una produzione minore di OQ_3 .

Ad esempio, per realizzare realmente il prezzo $p_3 Q_3$, essi avrebbero dovuto dar luogo alla produzione OQ_2 . Infatti alla

OQ_2 aggiungendo le esistenze $Q_2 Q_3$ ($Q_2 Q_3 = Q_1 Q_2$), si sarebbe avuta nelle mani dei commercianti la sola quantità complessiva OQ_3 , cui avrebbe appunto corrisposto il prezzo $p_3 Q_3$.

Per ottenere poi il prezzo ancor maggiore $p_2 Q_2$, la produzione avrebbe dovuto essere, non già OQ_2 , ma OQ_1 . Invero, sommando alla produzione OQ_1 la esistenza $Q_1 Q_2$ formata nel momento anteriore, si sarebbe avuta la quantità complessiva OQ_2 , alla quale sarebbe stato correlativo il prezzo $p_2 Q_2$. Si osservi inoltre che — ammontando, per ipotesi, il consumo ad OQ_2 — la produzione OQ_1 — necessaria per assicurare agli imprenditori, insieme colle esistenze, il prezzo OQ_2 — sarebbe risultata minore del consumo stesso, e più precisamente minore della metà. Il che si spiega facilmente quando si osservi che l'unico modo di far diminuire (nel nostro caso, a più forte ragione, di far scomparire) le esistenze e quindi di elevare in proporzione il prezzo, è quello di rendere la produzione di un certo momento minore del consumo corrispondente: così che quest'ultimo debba per la differenza ricorrere alle esistenze e, conseguentemente, assorbirle tutte, oppure, almeno, ridurle.

Poichè dunque, a causa appunto delle esistenze, il prezzo pagato dai commercianti non è il prezzo $p_3 Q_3$, ma il prezzo $p_4 Q_4$, ne segue che — quando si assuma come termine di paragone e di desiderabilità per l'imprenditore industriale, il prezzo $p_2 Q_2$ relativo alla quantità OQ_2 , e quando nello stesso tempo si ricordi che, per passare dal prezzo $p_4 Q_4$ al prezzo $p_2 Q_2$, e sempre come effetto delle esistenze, la produzione avrebbe dovuto essere OQ_1 — diventa una sovrapproduzione — sempre rispetto al fine desiderato — non già la sola quantità $Q_2 Q_3$, ma la intera quantità $Q_1 Q_3$.

La differenza fra le nuove condizioni e quelle esaminate nella Sezione anteriore si riassume in ciò: che la quantità prodotta dagli imprenditori ed acquistata dai commercianti, la quale supera la quantità assorbita dai consumatori (OQ_2) nel momento stesso, non è più, come prima, una sola parte della produzione attuale, ma è una parte di questa produ-

zione (la Q_2 Q_3) più le esistenze già accumulate (Q_3 Q_4), e che, conseguentemente, la produzione attuale contiene una sovrapproduzione, non soltanto perchè supera la quantità comperata nello stesso momento dai consumatori, ma anche perchè non è ad essa inferiore nella misura che sarebbe necessaria per far scomparire le esistenze predette.

Senza star a ripetere le considerazioni già svolte, e conservando sempre, per ciò che riguarda le variazioni della produzione e del consumo, le premesse che a suo tempo ponemmo, avremo: nel terzo momento la produzione OQ_4 , il consumo OQ_3 , le esistenze Q_4 Q_6 ; nel quarto momento, la produzione OQ_5 , il consumo OQ_4 , le esistenze Q_5 Q_8 ; nel quinto momento, la produzione OQ_6 , il consumo OQ_5 , le esistenze Q_6 Q_{10} ; nel sesto momento, la produzione OQ_7 , il consumo OQ_6 , le esistenze OQ_7 OQ_{12} , e così via. Quanto alle sovrapproduzioni, esse sono determinabili per ciascun momento secondo criterii perfettamente analoghi a quelli che abbiamo esposti più sopra, e possono risultare più o meno grandi, secondo il prezzo che venga assunto come termine di paragone e di desiderabilità per gli imprenditori.

L'entrata in giuoco delle esistenze ci permette così di completare ulteriormente e definitivamente il concetto di sovrapproduzione.

Finche consideravamo la sola curva di domanda dei consumatori, era sovrapproduzione quella parte della produzione attuale che avesse superato una qualsiasi minore quantità arbitrariamente scelta.

Introdotta la considerazione anche della curva di domanda dei grandi commercianti, e quando anzitutto si esamini quel primo momento in cui le esistenze non si sono ancora formate, appare come una sovrapproduzione quella parte della produzione attuale che supera la quantità acquistata nello stesso momento dai consumatori.

Esaminando poi i momenti successivi, nei quali le sovrapproduzioni precedenti si sono trasformate in esistenze, diventa una sovrapproduzione tutta quella parte ancor maggiore della

produzione attuale, per cui non si sono potute diminuire le esistenze nella misura che sarebbe stato necessario affinché la quantità complessiva posseduta dai commercianti si riducesse alla quantità contemporaneamente acquistata dai consumatori.

Ne segue che, una volta introdotta la considerazione delle esistenze, la sfera della sovrapproduzione si estende, e diventa parte di essa anche una quota della sovrapproduzione che non vi figurava sinchè l'effetto delle esistenze medesime non si era ancora determinato.

Infatti, nel primo momento la sovrapproduzione era $Q_1 Q_2$; era cioè la semplice differenza fra la produzione totale (OQ_2) e la parte di essa (OQ_1) acquistata dai consumatori. Invece nel secondo momento, in cui le esistenze si sono già costituite, mentre la produzione totale è OQ_3 e la quantità comperata dai consumatori OQ_2 , la sovrapproduzione non coincide più colla differenza tra queste due quantità, ma è maggiore di essa; non è più $Q_2 Q_3$, ma diventa $Q_1 Q_3$.

Il fenomeno si spiega facilmente quando si rifletta che, determinando le esistenze un prezzo inferiore a quello che si avrebbe colla sola produzione dell'ultimo momento, per poter ottenere il prezzo relativo alla quantità acquistata dai consumatori, diventa necessario portare la produzione ad una misura di tanto minore, di quanto è appunto la grandezza delle esistenze.

Nel coordinare, che ora facciamo, il concetto della sovrapproduzione quale ci proveniva dalla Sezione precedente, col fenomeno delle esistenze, non bisogna dimenticare una osservazione che sembra indispensabile per evitare gli equivoci, e che era del resto implicita in quanto abbiamo già notato.

Le esistenze che si hanno in ogni determinato momento non sono altro che quelle parti delle produzioni dei momenti anteriori, le quali superavano le quantità acquistate nei momenti stessi dai consumatori. (1) Così, nel secondo momento

(1) Si confrontino su ciò le considerazioni già svolte trattando della curva di domanda dei commercianti.

da noi considerato, la esistenza $Q_3 Q_4 (= Q_1 Q_2)$ altro non è se non l'eccesso della produzione OQ_2 del momento precedente, sul consumo correlativo OQ_1 .

Orbene, quando si parla della sovrapproduzione a cui gli imprenditori danno luogo in un determinato momento, s'intende che ci si riferisce sempre alla sovrapproduzione quale risulta nello stesso momento, non mai alle sovrapproduzioni che si sono formate nei momenti anteriori, e che sono già divenute esistenze, nel vero e proprio senso della parola. E poichè la quantità complessiva a disposizione dei grandi commercianti in ogni dato momento è costituita dalla produzione totale verificatasi nel momento medesimo e dalle sovrapproduzioni verificatesi anteriormente, la sovrapproduzione attuale viene concepita come la parte di un tutto (produzione attuale, più esistenze accumulate) alla cui grandezza le sovrapproduzioni anteriori hanno già contribuito.

Riassumendo, nelle nuove condizioni si deve ad ogni momento considerare come sovrapproduzione, non soltanto quella che eccede nel momento stesso la quantità contemporaneamente acquistata ed usata dai consumatori veri e propri, ma anche una quantità molto maggiore: e più precisamente tutta quella che non è di tanto inferiore al consumo attuale, da ridurre le esistenze, già accumulate nelle mani dei grandi commercianti, di quanto sarebbe necessario, per assicurare agli imprenditori un prezzo conveniente, o, almeno, il prezzo di margine non inferiore a zero. Può insomma venir concepito come sovrapproduzione anche una quantità che sia eguale, od anche inferiore al consumo attuale: semprechè essa, unita alle esistenze, renda il prezzo di vendita degli imprenditori minore di quello testè definito.

Queste considerazioni ci richiamano a quanto avemmo già occasione di osservare, parlando — nella Sezione III, § 1, N. 2 del Capitolo II — della azione delle esistenze sui prezzi.

Il fatto stesso che il concetto di sovrapproduzione si estenda tanto per opera delle esistenze, è la migliore riprova che queste ultime costituiscono un'arma formidabile nelle mani dei

grandi commercianti per ridurre i prezzi di compera a danno degli imprenditori. D'altronde, da tutto ciò che abbiamo visto sinora, risulta che il processo della concorrenza è proprio quello che, spingendo gli imprenditori ad aumentare la produzione, e quindi a dar luogo a sovrapproduzioni crescenti, tende a determinare la formazione delle esistenze in una misura sempre maggiore.

Il sorgere delle esistenze — che nella Sezione III del Capitolo II studiammo astrattamente — trova dunque il proprio impulso nel processo della concorrenza fra gli imprenditori. Sviluppo della concorrenza fra imprenditori, formazione ed aumento di sovrapproduzioni, determinazione ed accrescimento di esistenze, rappresentano termini indissolubilmente connessi fra loro.

§. 2. LA QUANTITÀ ED IL PREZZO DI EQUILIBRIO. — IL SOVRAPPIÙ DEI CONSUMATORI, DEI GRANDI COMMERCianti E DEGLI IMPRENDITORI.

Finchè consideravamo unicamente la curva di domanda dei consumatori veri e propri, la sola quantità che poteva agire sul prezzo di vendita degli imprenditori era la quantità della produzione *attuale*: cioè della produzione quale si presentava nel momento medesimo in cui esaminavamo il fenomeno. La quantità di equilibrio era dunque data da OQ_{10} ; (1) cioè dalla produzione attuale misurata sull'asse delle ascisse col segmento compreso fra l'origine degli assi (O) ed il piede (Q_{10}) della ordinata calata dal punto di intersezione fra la curva di domanda dei consumatori e la curva di offerta degli imprenditori. Il prezzo di equilibrio era in corrispondenza P_{10} Q_{10} .

Quando invece si consideri anche la curva di domanda dei grandi commercianti, si vede agire sul prezzo di vendita degli imprenditori tutta la quantità a disposizione dei commercianti stessi: e però, oltre alla produzione attuale, la massa delle esistenze.

(1) Si confronti la figura alla pag. 271.

La quantità OQ_{10} sarà sempre la quantità di equilibrio, perchè ad essa corrisponde il prezzo p_{10} Q_{10} che incontra il punto di intersezione della curva di domanda dei grandi commercianti, colla curva di offerta degli imprenditori. Ma, date le premesse che abbiamo poste a suo tempo, della quantità totale OQ_{10} , soltanto la parte OQ_6 sarà rappresentata dalla produzione attuale. Il resto ($Q_6 Q_{10}$) sarà costituita dalle esistenze.

Inoltre, finchè contemplavamo soltanto la curva di domanda dei consumatori, la quantità di equilibrio OQ_{10} costituiva così la produzione attuale, come la somma di beni acquistata e goduta nel momento stesso dai consumatori veri e propri. Invece, nelle nuove condizioni, la produzione attuale e la quantità attualmente acquistata e goduta dai consumatori non coincidono più. Per le nostre premesse, ad esempio, di fronte alla quantità di equilibrio OQ_{10} , la produzione attuale è OQ_6 ed il consumo attuale OQ_5 . La prima supera dunque il secondo.

Quanto al prezzo di equilibrio, l'ordinata che lo misura ha sempre — come abbiamo già accennato — il proprio piede nel punto Q_{10} ed il proprio estremo superiore nel punto di intersezione di due curve.

Soltanto, mentre nelle antiche condizioni l'ordinata incontrava il punto di intersezione fra la curva di offerta degli imprenditori e la curva di domanda dei consumatori veri e propri; nella approssimazione cui ora siamo giunti, essa incontra il punto di intersezione fra la prima curva e quella di domanda dei grandi commercianti.

Ne segue anzitutto che essa è più breve, perchè la curva di domanda dei grandi commercianti corre inferiormente alla curva di domanda dei consumatori. Il che vale a confermare quello che già risultava da un accenno fatto sin dal § 1 della presente Sezione: e cioè che il prezzo di equilibrio nelle nuove condizioni è più basso che nelle antiche.

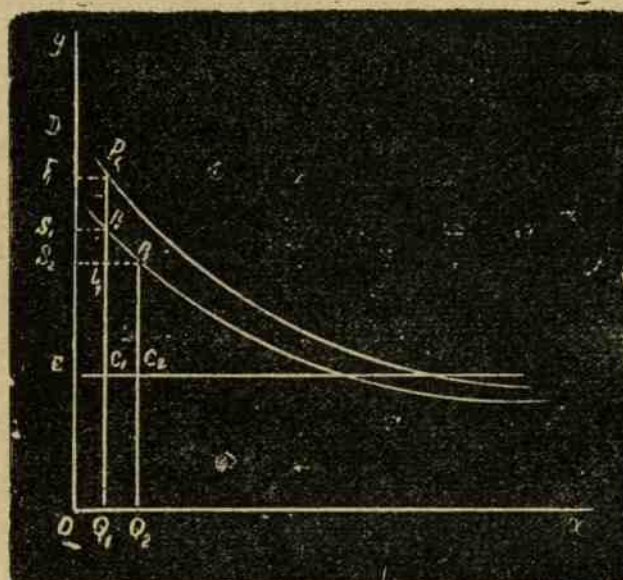
Ne segue inoltre che, mentre nell'approssimazione di primo grado, il prezzo di equilibrio coincideva col prezzo d'ac-

quisto dei consumatori veri e propri, ora il prezzo dell'equilibrio cui sono interessati anche gli imprenditori propriamente detti, è diverso e minore del prezzo di acquisto dei consumatori. Il primo è nel nostro caso $p_{10} Q_{10}$; il secondo $P_5 Q_5$.

Passiamo ora ad esaminare brevemente quali variazioni nel corso del processo della concorrenza fra imprenditori subisca — contemporaneamente alle mutazioni a noi già note del sovrappiù dei consumatori e di quello degli industriali — il sovrappiù dei grandi commercianti.

Cosa sia in genere quest'ultimo sovrappiù abbiamo visto nella Sezione III, § 3, del Capitolo II.

Cominciamo dunque dal momento che anche più sopra abbiamo considerato come iniziale rispetto al processo della concorrenza fra imprenditori: supponiamo, cioè, che la quantità prodotta dagli industriali e comperata dai grandi commercianti sia OQ_0 , e la quantità acquistata dai consumatori propriamente detti OQ_1 ; il prezzo per gli industriali $p_2 Q_2$ ed il prezzo per i consumatori $P_1 Q_1$.



Dai punti P_1 e p_1 si tirino altrettante parallele all'asse delle ascisse, le quali incontrino l'asse delle ordinate, rispettivamente, nei punti F_1 ed S_1 . Dal punto p_2 si tiri poi un'altra parallela alla Ox , la quale tagli la P_1Q_1 in L_1 e la Oy in S_2 .

Rispetto alla quantità complessiva (OQ_1) da essi realmente goduta al prezzo P_1Q_1 , il sovrappiù dei consumatori sarà DP_1F_1 ; e rispetto alla quantità complessivamente venduta al prezzo $p_2 Q_2$, il sovrappiù dei produttori sarà $S_2p_2C_2E$.

Mentre dunque, quando prescindevamo dalla curva di domanda dei grandi commercianti, la base del triangolo che rappresentava in ogni dato momento il sovrappiù dei consumatori era eguale alla base del rettangolo che rappresentava il sovrappiù dei produttori nel momento stesso; ora invece, la prima è diversa e minore della seconda. La considerazione della curva di domanda dei grandi commercianti ci consente infatti di ammettere in ogni dato momento una quantità prodotta, non più eguale, ma superiore alla quantità consumata nel momento medesimo. Donde, sull'asse delle ascisse, un segmento destinato a rappresentare la prima quantità, che è maggiore del segmento destinato a rappresentare la seconda, e quindi anche una base per la figura che rappresenta il sovrappiù dei produttori, la quale è più lunga della base per la figura rappresentante il sovrappiù dei consumatori.

S'intende che le osservazioni ora svolte non si riferiscono alle relazioni fra sovrappiù dei produttori e sovrappiù dei consumatori veri e propri nel solo momento che abbiamo esaminato, ma anche, date le nostre premesse di fatto, alle loro relazioni in qualsiasi altro momento.

La determinazione dei sovrappiù dei consumatori e dei produttori risulta completa e definitiva nel momento stesso da noi considerato, perchè — per la nostra ipotesi — in ogni dato momento c'è sempre una sola quantità acquistata e goduta dai consumatori, e perchè la quantità prodotta in

ogni dato momento viene sempre acquistata integralmente dai grandi commercianti nel momento medesimo.

Invece, la determinazione totale del sovrappiù dei grandi commercianti, se venga riferita alla quantità da essi acquistata nell'istante che ora consideriamo, od in ogni altro separatamente, resta sempre frammentaria rispetto alla quantità totale da loro comperata nell'istante stesso. Infatti i grandi commercianti, se acquistano in ogni dato momento tutta la quantità in esso prodotta, la rivendono ai consumatori veri e propri in istanti diversi. Cosicchè, per avere in un solo momento la rappresentazione completa del sovrappiù dei consumatori relativamente alla quantità da essi comperata in un certo istante, occorrerebbe tener conto dei sovrappiù parziali che essi realizzeranno anche negli istanti diversi e successivi che saranno necessari per smaltire presso i consumatori tutta la quantità acquistata inizialmente, e bisognerebbe poi sommare i risultati in tal modo ottenuti.

Senonchè con siffatto procedere noi verremmo ad introdurre la variabile tempo, ed a cadere quindi negli inconvenienti logici che — date le nostre premesse — ne deriverebbero, e di cui abbiamo parlato altre volte.

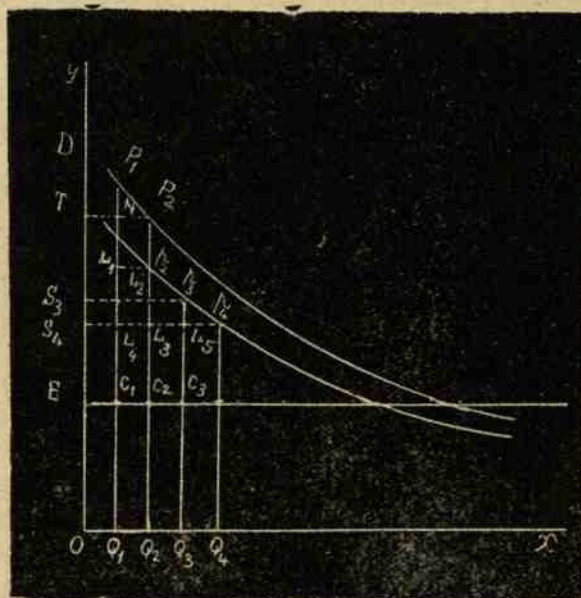
Per girare l'ostacolo, considereremo in ogni dato momento, come unico oggetto del nostro esame, quel solo sovrappiù dei grandi commercianti che risponde alla sola e parziale quantità da essi venduta ai consumatori nel momento stesso; salvo ad esaminare nei momenti successivi i sovrappiù che si riferiranno alle quantità restanti.

Nel caso speciale, contempleremo il sovrappiù dei consumatori, in relazione esclusivamente alla quantità OQ_1 , e cioè alla parte della totale OQ_2 acquistata, che essi rivendono ai consumatori nel primo momento.

Fra l'area $D P_1 F_1$ che rappresenta il sovrappiù dei consumatori rispetto alla quantità OQ_1 ed al prezzo $P_1 Q_1$, e l'area $S_2 L_1 C_1 E$ che rappresenta il sovrappiù dei produttori relativamente alla parte OQ_1 della intera quantità venduta OQ_2 , intercede un'area $F_1 P_1 L_1 S_2$. Di questa — per con-

siderazioni perfettamente analoghe a quelle che svolgemmo nel § 3, Sezione III del Capitolo II — la sola area differenziale $S_1 p_1 L_1 S_2$ rappresenta il vero e proprio sovrappiù assoluto dei grandi commercianti, in relazione alla parte OQ_1 della intera quantità OQ_2 da essi acquistata. L'area complementare $F P_1 p_1 S_1$ rappresenta invece il totale costo di trasformazione corrispondente alla stessa parte OQ_1 : costo che, per definizione, non può racchiudere alcun elemento di sovrappiù.

Consideriamo ora che avvenga rispetto alle quantità di nuova produzione acquistata dai grandi commercianti nel secondo momento in cui, date le nostre premesse di fatto, la quantità prodotta è OQ_3 e la quantità consumata OQ_1 . —



Per le nostre ipotesi, i grandi commercianti in tale momento si accaparreranno la quantità OQ_3 , avendo ancora nelle

Dal punto p_6 si tiri una parallela all'asse delle ascisse, che incontri la $P_3 Q_3$, la $P_2 Q_2$ e l'asse delle ordinate rispettivamente nei punti L_9 , L_{10} ed S_{10} . Fra il parziale sovrappiù dei consumatori $P_3 P_3 N_1$ ed il parziale sovrappiù degli industriali $L_9 L_{10} C_2 C_3$ corrispondente al nuovo e minor prezzo unitario $p_6 Q_6$, intercederà allora il rettangolo $N_1 P_3 L_9 L_{10}$. Di questo, il sottorettangolo $L_9 p_3 L_9 L_{10}$ rappresenterà l'ulteriore sovrappiù che i grandi commercianti potranno ottenere, rivendendo ai consumatori al prezzo $P_3 Q_3$ una unità della merce acquistata al prezzo $p_6 Q_6$.

La somma dei due rettangoli $S_3 L_2 L_3 S_4$ ed $L_2 p_3 L_9 L_{10}$ rappresenterà poi il totale sovrappiù dei grandi commercianti nel terzo momento.

Confrontando fra loro il parziale sovrappiù $S_3 L_2 L_3 S_4$ ed il parziale sovrappiù $L_9 p_3 L_9 L_{10}$, è facile constatare che, per unità eguale di merce, il secondo è relativamente maggiore del primo; vale a dire, che il sottorettangolo $L_2 p_3 L_9 L_{10}$, pur avendo per base una sola unità della merce, è più alto della metà del sottorettangolo $S_3 L_2 L_3 S_4$, avente per base due unità. Il fatto si spiega facilmente, riflettendo che, mentre è eguale per tutte le tre unità il prezzo al quale esse vengono rivendute ai consumatori, il prezzo al quale è stata comperata presso gli industriali l'unità che forma la base del sottorettangolo $L_2 p_3 L_9 L_{10}$, è notevolmente minore — per le ragioni già esposte — di quello al quale sono state acquistate le due unità che formano la base del sottorettangolo $S_3 L_2 L_3 S_4$.

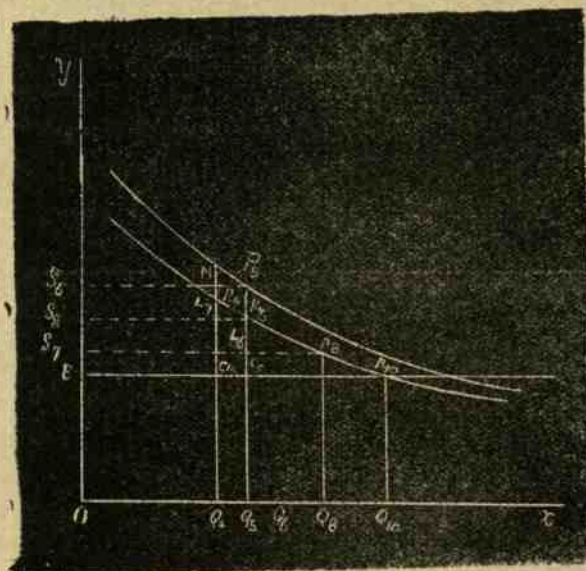
In un quarto momento la quantità prodotta dagli industriali sarà $O Q_5$. Essa però — possedendo già i grandi commercianti, come esistenze accumulate nei momenti precedenti, la quantità $Q_4 Q_5$ — non potrà essere venduta ai commercianti stessi se non al prezzo unitario $p_8 Q_8$. Contemporaneamente i consumatori compreranno e godranno la quantità $O Q_4$. Ciò posto, varranno anche per questo momento — salvo le maggiori dimensioni delle quantità cui andranno

applicate — considerazioni analoghe a quelle cui siamo giunti occupandoci degli istanti anteriori. Solo per brevità le abbandoneremo alla intelligenza del lettore.

Ad una conclusione di carattere generale ci è però lecito addivenire fin d'ora, sulla base di quanto abbiamo già osservato.

Date le nostre premesse, man mano che si scende a punti inferiori delle due curve, cioè a prezzi inferiori, la differenza fra il prezzo al quale i grandi commercianti comprano dagli industriali, e quello al quale rivendono ai consumatori propriamente detti, tende ad aumentare, e tende perciò ad aumentare, non solo il sovrappiù unitario dei commercianti stessi relativamente alle unità di nuova produzione, ma — sia pure in proporzioni minori — anche quello relativo alle unità rimaste sulle produzioni precedenti.

Passiamo ora a maggiori dettagli circa il quinto momento al quale corrispondono la quantità ed il prezzo di equilibrio.



In esso invero, mentre la produzione attuale sarà $O Q_6$, le esistenze accumulate presso i grandi commercianti saranno $Q_6 Q_{10}$. La quantità complessiva risulterà dunque $O Q_{10}$, che è appunto la quantità di equilibrio, e, corrispondentemente, il prezzo di acquisto da parte dei grandi commercianti sarà il prezzo di equilibrio $p_{10} Q_{10}$. Nello stesso tempo, i consumatori assorbiranno la quantità $O Q_5$ al prezzo $P_5 Q_5$.

Dal punto P_5 si tiri una parallela all'asse delle ascisse, che incontri l'asse delle ordinate nel punto S_6 .

Rispetto alla quantità da essi complessivamente goduta (OQ_5), il sovrappiù dei consumatori sarà $D P_5 Q_6$. Rispetto alla quantità totale prodotta ($O Q_6$) — e venduta, per effetto delle esistenze, al prezzo $p_{10} Q_{10}$ — il sovrappiù dei produttori sarà invece eguale a zero.

Come al solito, la condizione dei grandi commercianti rispetto alla quantità in loro mani (OQ_{10}) non potrà invece risultare in modo completo, se non dall'esame di varii e separati momenti.

A tale scopo, occorre anzitutto notare che i grandi commercianti, dovendo nel momento considerato provvedere ai consumatori la quantità $O Q_5$, trarranno i primi $\frac{4}{5}$ di essa dalle esistenze $Q_6 Q_{10}$ ($= OQ_4$), che si trovano nelle loro mani. Ma la quantità $Q_6 Q_{10}$ proviene, secondo le nostre premesse, da una sovrapproduzione che si era determinata nel momento anteriore, cioè nel quarto momento, e che era stata acquistata dai grandi commercianti al prezzo $p_8 Q_8$, vigente nel momento medesimo. Dal punto p_5 si tiri una parallela all'asse delle ascisse che tagli la $p_4 Q_4$ in L_7 ed incontri l'asse delle ordinate in S_8 ; e dal punto p_8 un'altra parallela all'asse medesimo, che incontri la $p_4 Q_4$ in L_6 e l'asse delle ordinate in S_7 . Si chiami inoltre M il punto in cui la $Q_5 S_6$ taglia la $p_4 Q_4$.

Riesce allora evidente che i grandi commercianti, rivedendo ai consumatori, al prezzo $P_5 Q_5$, la $Q_6 Q_{10}$ (cioè la OQ_4), che avevano acquistata nel momento anteriore al prezzo $p_8 Q_8$, ed il cui costo totale di trasformazione è $M S_6 S_8 L_7$ realiz-

zeranno un sovrappiù che sarà rappresentato in grandezza assoluta dal rettangolo $L_7 S_8 S_7 L_6$.

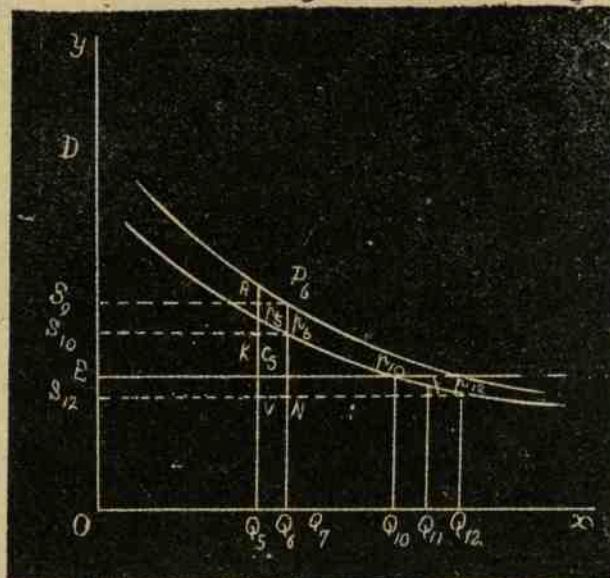
Abbiamo così stabilito il sovrappiù dei grandi commercianti nel quinto momento, rispetto alla sola quantità $Q_6 Q_{10}$ ($= OQ_4$). Ma, sempre nello stesso momento, i commercianti, per completare il fabbisogno dei consumatori — al quale abbiamo visto che non possono corrispondere colle esistenze precedentemente accumulate, se non per $\frac{4}{5}$ — rivenderanno anche $\frac{4}{5}$ dell'ultima produzione OQ_6 : frazione che sull'asse delle ascisse rappresenteremo col segmento $Q_4 Q_5$. E poichè anche la quota parte $Q_4 Q_5$ dell'intera produzione OQ_6 è stata acquistata dai grandi commercianti al prezzo $p_{10} Q_{10}$, il sovrappiù che i commercianti medesimi potranno realizzare su di essa sarà rappresentato dal rettangolo $L. p. C_5 C_4$.

Il sovrappiù unitario ottenibile dai grandi commercianti sulla $Q_4 Q_5$ è, in tal modo, maggiore del sovrappiù unitario ottenibile su ciascuna delle precedenti unità fornite ai consumatori mediante le esistenze anteriormente accumulate, appunto perchè queste ultime sono state da loro acquistate nel momento prima, e quindi ad un prezzo ($p_8 Q_8$) più alto del prezzo $p_{10} Q_{10}$.

Completato, così, l'esame del sovrappiù dei produttori nel quinto momento e rispetto alla intera quantità da essi venduta ai consumatori nel momento medesimo, dobbiamo considerare il nuovo sovrappiù che essi potranno realizzare nell'istante successivo.

Perchè i fenomeni possano presentarsi in modo completo, è d'uopo ricorrere all'ipotesi che, sebbene col prezzo $p_{10} Q_{10}$ e colla quantità OQ_{10} si siano raggiunti il prezzo e la quantità di equilibrio, tuttavia il processo della concorrenza e l'aumento della quantità prodotta e di quella effettivamente consumata continuino a svolgersi nel medesimo senso e nelle stesse proporzioni di prima.

Ciò posto, nel sesto momento si avrà: la produzione OQ_7 , il consumo OQ_6 , le esistenze $Q_7 Q_{12}$, il prezzo pagato dai consumatori $P_6 Q_6$, ed il prezzo pagato dai grandi commercianti $p_{10} Q_{12}$.



Per far fronte al nuovo consumo OQ_6 , i grandi commercianti erogheranno anzitutto le esistenze Q_7 , Q_{12} , provenienti dalla anteriore produzione OQ_{10} e da essi pagate al prezzo p_{10} Q_{10} . Con tali esistenze soddisferanno i $\frac{5}{6}$ del nuovo consumo, vale a dire OQ_5 .

Dai punti P_6 e p_{12} si tirino due parallele all'asse delle ascisse, delle quali la prima incontri le p Q_5 e l'asse delle ordinate, rispettivamente, nei punti R ed S_9 , e la seconda la P_6 Q_6 in N , la P_5 Q_5 in V , e la Oy in S_{12} . Si chiami inoltre K il punto in cui la p_6 S_{10} , parallela anch'essa all'asse delle ascisse, taglia la p_5 Q_5 .

Poichè la quantità Q_7 Q_{12} ($= OQ_5$) è stata a suo tempo acquistata presso i produttori al prezzo p_{10} Q_{10} e viene venduta ai consumatori al prezzo P_6 Q_6 , i grandi commercianti realizzeranno su di essa un sovrappiù che sarà rappresentato dal rettangolo KS_{10} E C_5 . Potranno poi realizzare un altro sovrappiù, rivendendo — sempre al prezzo P_6 Q_6 — la quan-

tità Q_5 , Q_6 , la quale è necessaria per completare il fabbisogno dei consumatori, e proviene dalla nuova produzione acquistata al prezzo p_{12} , Q_{12} . Tale sovrappiù verrà alla sua volta rappresentato dal rettangolo p_6 K V N .

Come abbiamo già accennato, questa conclusione è basata necessariamente sulla ipotesi che il processo della concorrenza continui a svolgersi come prima, indipendentemente dal fatto che col quinto momento siano stati già raggiunti la quantità ed il prezzo di equilibrio. Se si ammettesse invece che — per esempio — non appena disceso il prezzo di acquisto dei grandi commercianti a p_{11} , Q_{11} , gli industriali diminuissero la produzione, in modo da ridurre di nuovo — nel momento successivo — la quantità complessiva nelle mani dei grandi commercianti ad OQ_{10} , i commercianti stessi continuerebbero ad alienare per i bisogni del consumo le esistenze Q_7 , Q_{12} , ma il sovrappiù che ne ricaverebbero sarebbe minore di quello da noi supposto anteriormente, nella proporzione in cui la differenza fra il prezzo di vendita Q_8 , Q_6 ed il prezzo di compera p_{11} , Q_{11} è minore della differenza tra il prezzo P_6 , Q_6 ed il prezzo p_{12} , Q_{12} .

Non riuscirà difficile, dopo le precedenti osservazioni, sintetizzare l'andamento del sovrappiù totale dei grandi commercianti, così in confronto a quello dei prezzi, come in confronto a quello — già esaminato nella Sezione I del presente Capitolo — dei sovrappiù totali dei produttori e dei consumatori veri e propri.

Vedemmo nella citata Sezione che, dato il processo della concorrenza, col diminuire del prezzo il sovrappiù totale dei consumatori aumenta, mentre il sovrappiù dei produttori si riduce. Abbiamo ora constatato che, in rapporto al rispettivo prezzo di domanda, il sovrappiù dei grandi commercianti aumenta, alla sua volta, man mano che si abbassa il prezzo medesimo. La correlazione fra le variazioni del sovrappiù dei grandi commercianti e del prezzo corrispondente, è dunque analoga a quella fra le variazioni del sovrappiù dei consumatori e del prezzo rispettivo.

Inoltre, andando sempre da sinistra verso destra, il sovrappiù totale dei consumatori presenta — come a suo tempo vedemmo — una successione di valori che sono sempre nel solo senso dell'aumento (hanno quindi anche un solo segno, il segno positivo), e dei quali ogni termine è maggiore dell'antecedente e minore del conseguente. Il sovrappiù totale dei produttori presenta invece una successione di valori che cambiano di segno; che passano, cioè, dal segno positivo allo zero, quando il prezzo di vendita, nel suo progressivo decrescere, giunge al prezzo di equilibrio, e passano dallo zero al segno negativo, quando il prezzo di vendita scende al di sotto del prezzo di equilibrio. Inoltre, quelli tra i sovrappiù totali dei produttori che sono positivi, cominciano coll'aumentare, raggiungono un massimo ed infine decrescono; mentre quelli che sono negativi, formano una successione di cui ogni conseguente supera in valore assoluto il precedente.

Orbene, le variazioni del sovrappiù totale dei grandi commercianti hanno gli stessi caratteri che quelle del sovrappiù totale dei consumatori.

Date le nostre premesse di fatto, e partendo sempre da sinistra verso destra, il sovrappiù totale dei consumatori non presenta altre variazioni che nel senso positivo. Aumenta man mano che il prezzo di acquisto dei grandi commercianti si avvicina al prezzo di equilibrio e lo raggiunge, e continua ad aumentare anche quando il detto prezzo di acquisto è diventato inferiore al prezzo di equilibrio. Inoltre, e come è già implicito nel fatto ora riassunto, ogni nuova grandezza del sovrappiù totale dei grossi commercianti supera la grandezza anteriore. In breve, dunque, e sempre andando nella nota direzione, il sovrappiù totale dei grandi commercianti ci offre una successione di valori che sono nel solo senso dell'aumento e dei quali ogni susseguente è maggiore del precedente.

La perfetta analogia fra l'andamento del sovrappiù dei consumatori e quello dei grandi commercianti dipende so-

stanzialmente dal fatto che il secondo ha in comune col primo molti e fondamentali caratteri.

Data la forma delle rispettive curve di domanda, il sovrappiù dei grandi commercianti, non meno di quello dei consumatori, può aumentare — restando invariata l'altezza della curva dell'offerta sull'asse delle ascisse — solo in quanto il prezzo diminuisca. Entrambi, dunque, costituiscono grandezze che traggono origine e valori da una riduzione del guadagno dei produttori offerenti, e le cui variazioni conservano quindi — a parte il loro diverso acceleramento — un parallelismo fondamentale.

Nella Sezione I del presente Capitolo abbiamo definito il regime della concorrenza fra imprenditori (1) in relazione ai suoi effetti sul sovrappiù dei consumatori e dei produttori offerenti. Aggiungendo la considerazione del nuovo sovrappiù esaminato, possiamo completare le osservazioni a suo tempo esposte, dicendo che il regime della concorrenza fra imprenditori è il regime nel quale, mentre il sovrappiù degli imprenditori tende a passare da quantità positive a quantità negative, il sovrappiù dei consumatori e quello dei grossi commercianti tendono, di regola, ad acquistare valori positivi sempre maggiori, ma il secondo in proporzioni notevolmente più grandi che il primo. In un tale regime, quando l'equilibrio sia stato raggiunto, il sovrappiù dei produttori offerenti risulta eguale a zero; mentre i sovrappiù dei consumatori e dei grandi commercianti, corrispondendo ciascuno al prezzo di costo degli imprenditori, presentano il massimo tra i valori fino allora rispettivamente raggiunti: colla differenza però che il valore del primo è generalmente minore che quello del secondo.

(1) Adoperando sempre la parola « imprenditori » in senso limitato, riferita, cioè, solo agli industriali propriamente detti.

§ 3. — GLI SPOSTAMENTI DELLA QUANTITÀ COMPLESSIVA
(PRODUZIONE ATTUALE ED ESISTENZE) INTORNO AL PUNTO
DI EQUILIBRIO. — LA SOVRAPRODUZIONE E I DATI DEL-
L'ESPERIENZA.

Sotto la Sezione I, § 3, del presente Capitolo — poichè prescindiamo ancora dalla curva di domanda normale dei grandi commercianti — abbiamo considerati gli spostamenti della quantità intorno al punto di equilibrio, ammettendo che tale punto fosse quello corrispondente all'ordinata calata sull'asse delle ascisse dal punto di intersezione della curva di domanda normale dei consumatori colla curva di offerta normale degli imprenditori, e supponendo inoltre che la produzione di ogni momento fosse, sempre e totalmente, assorbita dal consumo vero e proprio. Ma è intuitivo che — se, nella ulteriore approssimazione cui siamo giunti, la quantità di equilibrio diventa quella che corrisponde all'ordinata abbassata sull'asse delle ascisse dal punto di intersezione della curva di offerta colla curva di domanda, non più dei consumatori, ma dei grandi commercianti, e se, in rapporto a quest'ultima curva, la produzione di ogni dato momento si distingue in due parti, di cui una sola va al consumo propriamente detto e l'altra diviene una giacenza — tuttavia, quando si sommi la produzione di ogni momento colle esistenze fino allora accumulate, e, agli effetti del prezzo di vendita, si consideri nel suo insieme la quantità così risultante, si possono perfettamente applicare anche a questa ed a' suoi spostamenti intorno al punto di equilibrio le considerazioni che abbiamo già svolte nel § 3 della Sezione anteriore.

Analogamente, il fatto che in una seconda approssimazione, la considerazione delle esistenze debba completare il concetto di sovrapproduzione, non impedisce di continuare ad applicare a quest'ultima le osservazioni che esponemmo nella Sezione I, § 4, del Capitolo presente.

Per evitare di ripeterci troppo, lasceremo la cura — del resto assai facile — di tali estensioni, alla diligenza del lettore, e passeremo piuttosto a confrontare coi dati della esperienza i concetti, cui siamo ora giunti, degli spostamenti della quantità complessiva intorno al punto di equilibrio e della sovrapproduzione: concetti i quali dovrebbero risultare più vicini alla esperienza stessa, a causa della seconda approssimazione alla quale abbiamo cercato di spingerci.

Vedemmo nel § 3 della precedente Sezione, che, sempre nello stato di concorrenza fra imprenditori, il più tipico fra gli spostamenti della quantità prodotta — diremo ora: della quantità complessiva, risultante dalla somma della produzione attuale colle esistenze — è quello per il quale l'estremità del segmento rappresentante la quantità medesima passava a destra del punto di equilibrio Q_{10} , e diventava Q_{11} , Q_{12} , etc. —

D'altronde abbiamo osservato poco più sopra che coloro i quali si preoccupano prevalentemente delle condizioni dell'offerta, allorché parlano di sovrapproduzione e ne lamentano con maggiore vivacità gli effetti, si riferiscono precisamente a quelle sovrapproduzioni che, cadendo a destra del punto di equilibrio Q_{10} — come Q_{10} , Q_{11} , Q_{11} , Q_{12} etc. — non possono essere vendute se non per prezzi a margine negativo.

Orbene, volendo noi considerare i fatti più caratteristici della concorrenza fra imprenditori, e soprattutto quelli che agiscono più intensamente nell'indurre questi ultimi a sindacarsi, d'ora innanzi esamineremo precisamente le sovrapproduzioni a destra del punto Q_{10} : cioè gli spostamenti della quantità complessiva da sinistra a destra del punto di equilibrio.

Nè questo riallacciarci a parte dei fenomeni già considerati nel precedente paragrafo importerà una ripetizione pura e semplice.

Allora, nell'esaminare gli spostamenti della quantità prodotta da sinistra a destra del punto di equilibrio, li studiamo con un procedimento prevalentemente deduttivo ed

astratto, e li trattammo alla stessa stregua degli spostamenti nel senso opposto. Adesso invece li esamineremo a parte, servendoci di dati sperimentali, e ricercando in modo particolare se essi presentino realmente una grande frequenza; se costituiscano veramente l'ultima ed inevitabile conseguenza di una concorrenza fra imprenditori, che non incontri ostacoli; se e quali rapporti intercedano fra il loro manifestarsi e permanere, e la decisione degli imprenditori di formare sindacati.

La necessità di una tale analisi deriva anche da uno dei moventi del presente lavoro.

Uno dei nostri fini è di interpretare teoricamente i fenomeni che abbiamo riscontrati nella industria del nitrato sodico. Ora, per riuscirvi utilmente, noi dobbiamo anzitutto evitare di attribuire molta importanza a fatti che ne abbiano invece poca; di considerare come aventi carattere generale, fatti che al contrario presentino un carattere di eccezionalità; e così via. Ma, a raggiungere un tale scopo, il miglior modo è di accertare se e quali tra i fenomeni che si verificano nell'industria del nitrato sodico, trovino un riscontro nelle altre industrie.

Ne sortiranno vantaggio così la parte strettamente induttiva, come la parte teorica del presente saggio. La parte strettamente induttiva, in quanto risulterà che essa ha avuto per oggetto fenomeni i quali, appunto perchè tipici, erano degni veramente di uno studio dettagliato. La parte teorica, in quanto apparirà basata su fatti che, per il loro carattere generale, meritavano realmente di venire teorizzati.

Di molti dei fenomeni sinora studiati in questa seconda parte, il carattere generale era troppo evidente, perchè avesse bisogno di una dimostrazione speciale. L'utilità; la curva della domanda; la curva dell'offerta; la tendenza del prezzo di vendita a coincidere col prezzo di costo, quando i produttori siano in concorrenza fra loro: tutti questi sono fatti e concetti così notoriamente generali, che nessuno poteva dubitare che non si fossero riscontrati anche rispetto al nitrato sodico ed alla sua industria. È precisamente per questo che

le precedenti analisi hanno potuto presentare un carattere prevalentemente deduttivo, e prospettare i fatti della industria del nitrato sodico come specie di un genere già accertato.

Ora invece, ed anche in seguito, ci troveremo dinanzi a fenomeni che abbiamo verificati nella industria del nitrato sodico, ma alcuni dei quali la teoria economica non ha ancora pienamente convenuto di considerare come generali.

La nostra indagine deve perciò diventare anche induttiva; deve cioè, prima di tutto, accertare se i fenomeni in questione siano generali, o meno.

Scopo delle pagine seguenti è di dimostrare che il fatto di una sovrapproduzione — nel senso di una tale quantità prodotta, da non potersi vendere se non ad un prezzo inferiore al costo — è un fatto che si verifica nella massima parte di quelle industrie in cui la concorrenza tra i produttori può svolgere tutte le sue conseguenze, ed è quindi uno dei fatti che più specialmente inducono i produttori a costituirsi in sindacato.

Per decidere sul carattere generale, o meno, di questo e di altri fenomeni, ricorreremo specialmente alle fonti seguenti: al volume LX degli *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, il quale tratta dei sindacati in Germania ed all'estero (1), ed ai volumi I, XIII, XVIII e XIX della Relazione della Commissione per l'ultima grande inchiesta industriale nel Nord-America. (2)

A parte le notizie poco dettagliate sull'estero, il citato volume degli *Schriften* contiene dati molto diffusi intorno a

(1) *Ueber wirtschaftliche Kartelle in Deutschland und im Auslande*. Leipzig, 1894. Di parecchi dei sindacati germanici considerati in questo volume si occupa anche il Vol. XVIII dell'inchiesta nord-americana.

(2) *Report of the Industrial Commission*. Washington, 1900-1902. I volumi I e XIII contengono le deposizioni, la storia e le cifre statistiche relative ai sindacati industriali del Nord-America; il volume XVIII

10 sindacati della Germania. Quanto ai volumi della Inchiesta nord-americana, essi considerano complessivamente 43 sindacati nord-americani, e parecchi sindacati europei.

Fra questo vasto materiale abbiamo creduta però necessaria una selezione. Abbiamo quindi concentrata la nostra attenzione su quei soli sindacati circa i quali le informazioni e le cifre fossero così dettagliate da permettere conclusioni sicure, se non sopra tutti, almeno sulla maggior parte dei vari fenomeni di cui dovremo occuparci ora ed in seguito, e specialmente su quelli relativi al quantitativo della produzione. Abbiamo così scelti 39 sindacati, dei quali diamo senz'altro il nome, la nazionalità, ed il numero d'ordine con cui in futuro — per maggiore semplicità — li designeremo. (1)

i dati intorno ai sindacati industriali in Europa; il volume XIX il riassunto e le conclusioni generali su tutti i problemi investigati dalla Inchiesta, e quindi anche sui sindacati industriali. Un altro volume dedicato a questi ultimi è il II, ma non contiene che le leggi e le decisioni delle Corti sulla materia.

Intorno a cinque dei sindacati nord-americani contemplati nella Inchiesta, e più precisamente intorno a quelli dello zucchero, del whisky, del petrolio, delle lamine di stagno e dell'acciaio e filo di metallo, il prof. Ienks ha poi fatto uno studio speciale che ha inserito tanto nel volume I della Inchiesta stessa, quanto nella sua opera già citata: *The Trust Problem*. Dello studio dello Ienks faremo pure il massimo conto.

Molti ed interessantissimi dati si trovano anche nella *Rendita mineraria* dell'Einaudi ed in altri lavori. Non ne abbiamo tenuto nota solo per evitare citazioni di seconda mano.

Un'altra fonte speciale per lo studio delle limitazioni nella produzione e nell'offerta potrebbe essere costituito dell'undicesimo *Report of the Commissioner of Labor: Regulation and restriction of output. — Washington 1904*. Senonchè il detto *Report*, esaminando promiscuamente tanto le limitazioni della produzione volute direttamente o indirettamente dalle organizzazioni operaie o dai loro singoli socii, quanto quelle praticate volontariamente dagli industriali, e dichiarando inoltre (vedi Introduzione, pag. 26) di non volersi affatto occupare di quelle limitazioni che sono stabilite dai *trusts* propriamente detti, non ci sembra convenientemente utilizzabile per lo studio del fenomeno della sovrapproduzione, dal punto di vista particolare sotto il quale a noi interessa.

(1) Dello stesso numero d'ordine ci serviremo anche per indicare le industrie cui i sindacati si riferiscono.

Germania.

Sindacati: N. 1, della potassa; N. 2, dei laminatoi; N. 3, delle fabbriche di vetri da specchi in Baviera; N. 4, delle fabbriche di pennelli in Norimberga; N. 5, delle fabbriche del *bleu* oltremare in Norimberga; N. 6, delle saline; N. 7, della pasta di legno; N. 8, renano-westfalico del carbone.

Stati Uniti.

Sindacati: N. 9, dello zucchero (raffineria); N. 10, del whisky; N. 11, del petrolio (raffineria); N. 12, delle lamine di stagno; N. 13, dell'acciaio e del filo di metallo; N. 14, della gomma elastica; N. 15, dei cordami; N. 16, dei preparati fotografici; N. 17, delle lastre di vetro; N. 18, del sale; N. 19, delle carte da parati; N. 20, del tabacco; N. 21, del filo di cotone; N. 22, delle polveri per forno; N. 23, della carta per giornali; N. 24, del ferro e dell'acciaio; N. 25, delle fonderie e raffinerie; N. 26, del carbone in Pittsburg; N. 27, dell'amido; N. 28, dei vetri per finestra; N. 29, del borace; N. 30, dei prodotti chimici; N. 31, dell'asfalto.

Inghilterra.

Sindacati: N. 32, del cotone stampato; N. 33, dei tintori di Bradford; N. 34, delle carte da parati.

Francia.

Sindacati: N. 35, dello zucchero; N. 36, del petrolio; N. 37, del ferro.

Austria

Sindacati: N. 38, del ferro; N. 39, dello zucchero.

Cerchiamo dunque di stabilire se, ed in quali, fra le industrie in cui si sono costituiti i detti sindacati esisteva prima di questi ultimi una sovrapproduzione nel senso che abbiamo già precisato; e — problema intimamente connesso col precedente — se, ed in quali fra esse, l'esistenza di tale sovra-

produzione sia stata il movente, o, almeno, uno dei moventi della formazione dei sindacati medesimi.

Cominciamo da quelle industrie in cui indubbiamente la concorrenza fra produttori aveva dato luogo ad una sovrapproduzione, ed in cui questo stesso fatto ha perciò costituito indubbiamente il motivo, od uno dei motivi, (1) per la fondazione del sindacato :

Industria e Sindacato N. 1. — « Come in tutte le industrie gli accordi fra produttori avvengono quando, in seguito alla sovrapproduzione ed alla accanita concorrenza, lo spaccio della merce languisce.... così anche nella industria della potassa i primi tentativi per una intesa sorsero in un periodo nel quale, a causa della sovrapproduzione, gli affari procedevano a rilento ». (2)

Industria e Sindacato N. 2. — « In seguito ai grandi progressi della tecnica.... ed alla conseguente aumentata produttività degli stabilimenti.... sorse l'idea di un accordo dei produttori.... per proporzionare la produzione al consumo, ed assicurare così alla fabbriche un lavoro in condizioni ragionevoli.... ». (3)

Industria e Sindacato N. 3. — Secondo il § 3 del sindacato, scopo di quest'ultimo sarebbe: « la limitazione della sovrapproduzione degli aderenti ». (4)

Industria e Sindacato N. 4. — Non vi si parla espressamente di sovrapproduzione, ma solo di eccessiva concorrenza. Si dice che la costituzione dell'accordo rappresenta una « reazione contro l'esagerata concorrenza ». (5) Siccome però sap-

(1) Diciamo uno dei motivi: perchè, accanto al fine di ridurre la sovrapproduzione, c'è stato, per molti di tali sindacati, anche il fine di realizzare quelle economie che sono proprie dei grandi concentramenti di capitale e di una direzione unitaria. Di questo secondo e contemporaneo fine noi però non ci occuperemo per ora, superando esso i termini della ricerca che presentemente ci interessa.

(2) Volume LX degli *Schriften* etc., pag. 6.

(3) *Loc. cit.*, pag. 41.

(4) *Loc. cit.*, pag. 66.

(5) *Loc. cit.*, pag. 101.

priamo che la concorrenza « esagerata » implica sempre la esistenza di una sovrapproduzione, possiamo indurre senza esitazioni che quest'ultima si era determinata anche nell'industria in discorso.

Industria e Sindacato N. 5. — « La natura dell'accordo è chiarito dallo Statuto: quelle fabbriche.... che risulteranno sovrabbondanti, verranno chiuse.... ». (1)

Industria e Sindacato N. 6. — In questa industria il sindacato è sorto e si è disciolto a varie riprese. Ma il movente principale per la sua costituzione fu ogni volta la necessità di far cessare la « eccessiva » concorrenza, e di diminuire la sovrapproduzione. « Il primo tentativo per impedire una concorrenza inconsiderata e per riportare i prezzi ad un livello che consentisse nuovamente un guadagno, vennero iniziati nell'anno 1868 ». (2) Nel 1878, dopo un ulteriore periodo di libertà, si rese necessario un nuovo accordo per « porre termine alla violenta concorrenza » e per.... « proporzionare nuovamente la produzione al consumo ». (3) Dopo la rottura del sindacato nel 1885, « ricominciò un'aspra concorrenza che dette luogo ad una vera anarchia nella produzione e ad una generale riduzione dei prezzi ». (4) Fra l'87 e l'88 il sindacato si ricostituì per metter fine a questo stato di cose.

Industria e Sindacato N. 7. — Nel 1887, in seguito alla esagerata concorrenza, venne concluso un accordo nel cui statuto si proibiva fra l'altro « ogni ingrandimento delle fabbriche esistenti ». (5) Nell'autunno del 1890 il sindacato si sciolse: e nel « maggio-giugno 1892 la produzione superò il bisogno.... di quasi il doppio.... La conseguenza inevitabile fu la discesa dei prezzi ad un livello che mai era stato creduto possibile ». (6) In seguito a ciò, nell'autunno del 1892 si ricostituì il sindacato.

(1) *Loc. cit.*, pag. 105.

(2) *Loc. cit.*, pag. 137.

(3) *Loc. cit.*, pag. 149.

(4) *Loc. cit.*, pag. 154.

(5) *Loc. cit.*, pag. 166-67.

(6) *Loc. cit.*, pag. 167.

Industria e Sindacato N. 8. — « Durante i primi 70 anni del secolo le escavazioni aumentarono senza regola. In conseguenza si determinò una sovrapproduzione, la quale premè talmente sui prezzi, che questi non lasciarono più alcun beneficio ». (1) Si sentì quindi il bisogno di « esercitare una influenza sulla condizione dei prezzi per mezzo di una limitazione della offerta ». (2)

Industria e Sindacato N. 9. — « Prima della formazione del sindacato...., la concorrenza era diventata così intensa che i prezzi avevano cessato di essere remunerativi.... Diciotto raffinerie su circa quaranta erano fallite.... » Prima dell'accordo « l'industria non lasciava più margine. La potenzialità dell'industria superava di gran lunga la domanda. Ognuno doveva lavorare in pieno, e la conseguenza era che nessuno guadagnava ». (3)

Industria e Sindacato N. 10. — Parecchi testimoni dichiarano che l'industria del whisky, e specialmente della distillazione degli spiriti, è una di quelle di cui esiste una marcata tendenza alla sovrapproduzione.... Il forte eccesso della potenzialità produttiva della industria sul consumo viene indicata come la principale causa dell'organizzazione del *trust* ». (4)

(1) *Loc. cit.*, pag. 214.

(2) *Loc. cit.*, pag. 215.

(3) Vol. I dell'Inchiesta nord-americana, pag. 59, 5, 21, 22, 107-109 e 811. Per l'ordine di questa numerazione, si osservi che il vol. I contiene prima un riassunto generale delle varie deposizioni, poi il testo integrale delle stesse; e che ciascuna di queste due parti ha le pagine ordinate coi numeri arabici, l'una indipendentemente dall'altra; in modo che la numerazione della seconda non comincia dove finisce quella della prima, ma riprende da capo. Ciò posto, nella citazione qui sopra la pag. 59 corrisponde alla prima parte del volume, e le pagine 5, 21 etc., alla seconda parte. L'inconveniente non si ripete nel vol. XIII della medesima Inchiesta. In esso le due parti sono numerate distintamente: il riassunto coi numeri romani, ed il testo integrale coi numeri arabici.

(4) *Loc. cit.*, pag. 81.

Industria e sindacato N. 15. — « Uno dei principali motivi (che condussero alla formazione dell'accordo) fu il desiderio di eliminare la concorrenza nel comperare (la materia prima) e nel vendere (il prodotto finito). Nel momento nel quale la concorrenza tocca il punto — come nell'industria dei cordami — in cui la potenzialità della produzione è dappertutto dal 30 al 50 per cento maggiore che il consumo, in quel momento.... la concorrenza è disastrosa ». (1)

Industria e sindacato N. 17. — « Lo sviluppo dell'industria.... è stato grandissimo, mentre l'aumento della domanda ha proceduto lentamente.... Per parecchi anni i profitti erano stati elevati. Ciò condusse alla costruzione di 7 nuove fabbriche. Ne derivò una sovrapproduzione e quindi una depressione dei prezzi. L'industria cessò di essere remunerativa. Parecchie fabbriche lavoravano in perdita ed altre senza profitto. Una venne venduta giudizialmente; parecchie altre si trovavano sull'orlo del fallimento. Questa condizione di cose durò parecchi anni; finché indusse a tentare un accordo fra le maggiori fabbriche ». (2)

Industria e sindacato N. 18. — Non si parla espressamente di sovrapproduzione; ma le condizioni della concorrenza fanno pensare che si verificasse: « La concorrenza era forte, ed aveva per effetto, non solo di diminuire i prezzi, ma di peggiorare.... la qualità del sale ed i modi di imballaggio. Tutto il sale si vende, posto non nel luogo della produzione, ma sul luogo del consumo. Dal 30 al 60 per cento del prezzo è costituito dal nolo.... Il sale veniva trasportato per mare verso mercati così lontani.... che qualche volta il nolo superava il valore della merce sul posto di produzione.... Guadagnavano solo le Società che erano ben situate e ben condotte e che producevano sale di qualità superiore ». (3) L'esistenza di una sovrapproduzione si può anche indurre dalla seguente rispo-

(1) Vol. XIII dell'Inchiesta nord-americana, pag. XLIX, 117, 120 e 122. Le ultime parole citate sopra furono già da noi riprodotte a pag. 195.

(2) *Loc. cit.*, pag. LVIII, 227 e 241.

(3) *Loc. cit.*, pag. LXVII, 253 e 256.

sta del sig. Klinck, non contraddetta dagli interessati nel sindacato: *Domanda di un commissario*: « La *National Salt Company* (è questo appunto il nome del sindacato) ha chiuso qualcuno degli impianti che ha comperato?... » *Risposta*: « Ritengo che abbia chiusa la maggioranza di essi ». (1)

Industria e sindacato N. 23. — « Le condizioni dell'industria.... erano tali che la quantità di carta prodotta risultava maggiore di quella che la potenzialità di consumo del paese poteva assorbire.... Il risultato era che il capitale investito nell'industria..... non otteneva un compenso adeguato ». (2) Donde uno dei principali motivi per la formazione del sindacato.

Industria e sindacato N. 26. — Che la concorrenza avesse già portato ad una sovrapproduzione lo si può arguire dalle seguenti parole: « Il distretto di Pittsburg consuma circa 14.000.000 di tonnellate di carbone bituminoso all'anno. In esso esistevano 140 differenti miniere situate in modo da poter usufruire della ferrovia. La concorrenza fra i proprietari delle dette miniere aveva gradualmente ridotto il prezzo di vendita del carbone ad un livello per il quale in molti casi risultava al di sotto del costo ». (3) Queste condizioni furono causa del costituirsi dell'accordo fra i produttori.

Industria e sindacato N. 27. — Prima del sindacato « una fortissima concorrenza esisteva tra le varie fabbriche.... Circa una mezza dozzina si chiusero definitivamente; altre erano vicine a fallire.... In questo periodo le fabbriche più povere, avendo necessità assoluta di realizzare rapidamente i propri prodotti, ribassavano malamente i prezzi.... Era del resto fuori di dubbio che la potenzialità produttiva di tutte le fabbriche nel loro insieme superava grandemente il bisogno del mercato a prezzi renumerativi.... » (4) Prima che il sindacato si formasse, « si avevano frequentemente fortissimi

(1) *Loc. cit.*, pag. 272.

(2) *Loc. cit.*, pag. XC e 431.

(3) *Loc. cit.*, pag. CXI e 99.

(4) *Loc. cit.*, pag. 672.

ribassi del prezzo, per il bisogno di liquidare gli *stocks* esuberanti ». (1) Il sindacato sorse appunto per rimediare ad un tale stato di cose. Sul principio « l'ammontare della produzione della nuova organizzazione fu probabilmente minore che quella delle fabbriche separate che esistevano prima della organizzazione stessa ». (2)

Industria e sindacato N. 35. — « Si è stabilito tra le varie raffinerie un accordo circa la produzione normale di ognuna; ed una certa produzione normale complessiva essendo stata presa per base, periodicamente si decide che, per il tale mese o per altro periodo da convenirsi, essa debba venire diminuita od aumentata di una certa percentuale, del 10 %, del 20 %, o di qualunque altra proporzione che sembri più adatta a meglio soddisfare i bisogni del mercato.... Se, a causa di una produzione eccessiva, i prezzi siano stati ridotti dalla concorrenza.... ad un livello non remunerativo, un accordo pel quale durante un certo periodo la produzione venga diminuita del 10 o del 20 %, implica che una tale riduzione della produzione offrirà l'opportunità per rialzare, o, quanto meno, per mantenere i prezzi ». (3)

Industria e sindacato N. 39. — Il primo accordo venne iniziato nel 1890 e perfezionato nel 1891. « Si tentò con esso di addattare la produzione dello zucchero raffinato alla domanda ». (4) Discioltosi quel sindacato nel 1894, se ne costituì un altro nel 1895 il quale venne completato nel 1897-98 coll'inclusione tanto dei produttori dello zucchero quanto dei raffinatori. « Il piano generale di quest'ultima organizzazione è in sostanza il seguente: l'ammontare complessivo della produzione necessaria per l'Austria viene determinato di anno in anno; viene egualmente determinata la percentuale della quantità da raffinarsi che deve essere concessa ad ogni raffinatore, e similmente la percentuale della quan-

(1) *Loc. cit.*, pag. 673.

(2) *Loc. cit.*, pag. 672.

(3) Vol. XVIII dell'Inchiesta nord-americana, pag. 77.

(4) *Loc. cit.*, pag. 106.

tità da prodursi che deve essere assunta da ogni produttore di zucchero greggio ». (1)

Riassumendo le osservazioni raccolte fin ora, in ben 18 delle 39 industrie intorno alle quali abbiamo dati sufficienti, la concorrenza ha condotto al fenomeno della sovrapproduzione: al fenomeno, cioè, di una produzione che non può essere venduta se non ad un prezzo inferiore al costo. Uno degli scopi principali dei sindacati sorti in esse è quello appunto di eliminare una tale sovrapproduzione.

Per la maggior parte delle altre industrie, le notizie che abbiamo non ci permettono di stabilire con sicurezza se una sovrapproduzione vi si fosse già determinata; ma certo ci dimostrano che la concorrenza era forte. In siffatte industrie uno dei moventi principali alla costituzione dei sindacati è sempre di impedire che la concorrenza svolga i suoi ultimi effetti, e quindi di prevenire in ultima analisi la formazione di una sovrapproduzione. Si potrebbe forse affermare che l'unica differenza fra le industrie che abbiamo esaminate più sopra e la maggior parte di quelle che considereremo in seguito consiste in ciò, che in queste ultime gli imprenditori si mostrano animati da un maggiore spirito di previdenza ed agiscono senza aspettare di essere ridotti all'estremo da una condizione, il cui avverarsi, persistendo la libera concorrenza, sarebbe ad ogni modo inevitabile. (2)

Ecco senz'altro i dati in proposito:

Industria e sindacato N. 12. — Prima della formazione del sindacato « la concorrenza era divenuta così forte, che gli af-

(1) *Loc. cit.*, pag. 107.

(2) Si badi che anche per i sindacati che andremo ora ad esaminare non intendiamo menomamente asserire che loro unico fine sia stato quello di prevenire gli estremi effetti della concorrenza. Alla costituzione di molti di essi, come di molti fra quelli che abbiamo considerati più sopra, ha contribuito anche il fine — che tuttavia per ora non ci interessa, e dal quale quindi prescindiamo — di realizzare le economie proprie dei grandi concentramenti di capitale e di una direzione unitaria. Si confronti su ciò la nota alla pag. 205.

fari si andavano avviando verso una situazione nella quale non si sarebbe più verificato alcun profitto.... Fallimenti non se ne erano dati ancora: ma pochi erano gl'industriali che ottenevano più di un basso profitto.... Se un accordo non si fosse raggiunto, almeno 15 delle 37 Società che poi vi aderirono avrebbero dovuto chiudersi. La causa del sindacato deve dunque cercarsi, piuttosto che in una sovrapproduzione, nella diminuzione progressiva dei profitti ». (1) Che le condizioni dell'industria fossero ancora abbastanza buone, e che perciò il sindacato sia sorto piuttosto per prevenire un male futuro che non per eliminare un male presente, risulta anche da altre testimonianze, nonchè dagli studi già citati dello Ienks. (2)

Industria e sindacato N. 14. — «Fra il 1893 ed il 1897 [e cioè prima della formazione del sindacato]sebbene il volume degli affari diminuisse fortemente, le.... fabbriche lavoravano ancora in pieno, gli operai erano impiegati continuamente, e.... gli azionisti ricevevano ancora un equo compenso.Fallimenti non se ne erano ancora verificati, ma posso dichiarare che se il sindacato non si fosse costituito, si sarebbero avuti 3 o 4 grossi fallimenti.... Sono convinto che si evitarono fallimenti per mezzo di una ragionevole regolarizzazione della produzione ». (3) Nella mente degli organizzatori del sindacato era l'idea che « invece di lasciare che si formasse una grande sovrapproduzione, avrebbero potuto render fermo il mercato con ragionevoli limitazioni, ed evitare i prezzi estremi ». (4)

Industria e sindacato N. 19. — Scioltosi il sindacato che precedette l'ultimo ancora in vigore al momento dell'inchiesta « il mercato rimase aperto alla concorrenza, ed i prezzi si ridussero grandementeNon si verificarono veri e propri fallimenti; ma circa 4 su 25 o 26 industriali abbandonarono la lotta, chiusero le loro fabbriche e vendettero il loro macchi-

(1) Vol. I dell'Inchiesta nord-americana, pag. 176, 855 e 866-67.

(2) IENKS, *Trust problem*, specie a pag. 160-61.

(3) Vol. XIII della Inchiesta nord-americana, pag. 92.

(4) *Loc. cit.*, stessa pag. —

narioIl desiderio degli industriali di elevare i propri profitti, congiunto al desiderio dei commercianti grossisti di aver a che fare con prezzi più stabili, condusse alla formazione di un nuovo accordo. » (1)

Industria e sindacato. N. 21. — « Una delle ragioni che condussero alla costituzione dell'accordo fu il desiderio di evitare una concorrenza rovinosa. Le varie Compagnie si facevano una vivace concorrenza, ed alcune riducevano i prezzi su ogni genere pur di vendere. » (2)

Industria e sindacato N. 24. — Sembra certo che il sindacato non abbia in alcun modo diminuito l'ammontare della produzione quale era prima del suo costituirsi. Alla domanda: « Avete voi trovato che alcuni degli stabilimenti entrati nel *trust* fossero situati in una posizione così sfavorevole o fossero così male forniti, che convenisse chiuderli? » il direttore del sindacato, il sig. Carlo M. Schwab risponde: « Io posso dire soltanto che noi lavoriamo in pieno con tutti; tutte le fabbriche che noi abbiamo lavorano in pieno. » (3) Nè tale affermazione è oppugnata da alcun altro testimone.

Ma se il sindacato non ha avuto bisogno di diminuire la produzione quale risultava al momento in cui era sorto, pare però indubitabile che uno dei motivi della sua formazione sia stato il timore che la concorrenza avrebbe finito col provocare in futuro una sovrapproduzione. Il sindacato è provenuto da una fusione fra la *Carnegie Company* per una parte e le seguenti Società per l'altra: la *Federal Steel Company*, l'*American Steel and Wire Company* di *New Jersey*, la *National Tube Company*, la *National Steel Company*, l'*American Tin Plate Company*, l'*American Steel Hoop Company* e l'*American Sheet Steel Company*. (4) Ecco ora uno dei motivi che condussero alla sua costituzione: « La sua organizzazione

(1) *Loc. cit.*, pag. LXX, 283 e 286.

(2) *Loc. cit.*, pag. LXXX e 346.

(3) *Loc. cit.*, pag. 451.

(4) Gli atti relativi alla costituzione di questo sindacato — il più grande del mondo insieme a quello del petrolio — sono nel Vol. XIII dell'*Inchiesta nord-americana*, pag. 475-487.

divenne una assoluta necessità, data la situazione.... La *Carnegie Company* dominava il mercato dell'acciaio. Essa minacciava di invadere il territorio di tutte le altre imprese, di portare una generale demoralizzazione nei prezzi e di creare inevitabilmente una sovrapproduzione.... Vedendo una tale situazione, il Sig. Morgan prese l'iniziativa e concepì un sistema per il quale tutta la industria dell'acciaio del paese veniva sottoposta praticamente ad un controllo, e venivano scongiurati i pericoli che si minacciavano. » (1)

Industria e sindacato N. 25. — Una delle ragioni che condussero alla formazione dell'accordo fu che « gravi danni era derivati dalla concorrenza. » (2)

Industria e sindacato N. 30. — Una delle cause che portarono al sindacato fu che « si sperò che il rigore della concorrenza sarebbe stato eliminato col suo mezzo. » (3)

Industria e sindacato N. 31. — « Il motivo principale per la formazione dell'accordo fu il desiderio di diminuire l'asprezza della concorrenza. » (4)

Industria e sindacato N. 32. — « I direttori del sindacato ritengono che l'accordo degli interessi e la definitiva unità d'azione consentirà i seguenti vantaggi: 1). Evitare l'eccessiva concorrenza e la vendita dei prodotti al di sotto del costo; etc. » (5)

Industria e sindacato N. 33. — « Fra i vantaggi da ottenersi per mezzo dell'accordo degli interessi, possono enumerarsi i seguenti: 1). Evitare la perdita cagionata dalla concorrenza ed il ribasso dei prezzi al di sotto del costo. » (6)

Industria e sindacato N. 34. — « Pur ammettendo essere desiderabile eliminare l'eccessivo ribasso dei prezzi esistente prima del sindacato, i direttori di quest'ultimo dichiarano

(1) Vol. XIII dell'Inchiesta nord-americana, pag. 109.

(2) *Loc. cit.*, pag. CX e 93.

(3) *Loc. cit.*, pag. CXXIII e 674.

(4) *Loc. cit.*, pag. CXXIV e 678.

(5) Vol. XVIII dell'Inchiesta nord-americana, pag. 42.

(6) *Loc. cit.*, pag. 49.

di non proporsi affatto un aumento esagerato dei prezzi stessi. » (1)

Industria e sindacato N. 36. — « Il sindacato delle raffinerie del petrolio in Francia data circa dal 1888. In origine era formato dai tre principali raffinatori di Parigi.... Essi si erano costituiti in sindacato per monopolizzare l'industria del petrolio in Francia e per dominare il mercato del petrolio raffinato, prevenendo l'importazione e la concorrenza del petrolio americano.... » (2) In seguito aderirono anche gli altri raffinatori del nord e del sud della Francia. (3)

Industria e sindacato N. 37. — Non risulta che una sovrapproduzione si fosse determinata prima dell'accordo.

Certo fra gli scopi del sindacato, oltre a quello di « prevenire l'importazione del ferro, specialmente dall'Inghilterra » (4) è stato anche quello di impedire che una sovrapproduzione si creasse.... « Per ogni officina aderente è fissata nel contratto la produzione da assegnarsi.... Nessuna officina può vendere in Francia, o nelle colonie francesi, o in paesi sotto il protettorato della Francia, senza il consenso dell'ufficio centrale delle vendite » (5) creatosi fra le Società aderenti, etc.... « Nel caso che l'ufficio della vendita non possa collocare tutta la produzione, il Consiglio di amministrazione del sindacato deciderà sulla riduzione proporzionale delle consegne di ogni officina all'ufficio delle vendite. » (6)

Industria e sindacato N. 38. — « Allo scopo di evitare, con una azione razionale, una dannosa concorrenza, è intenzione del sindacato di limitare per quanto possibile l'attività di ogni stabilimento al suo mercato naturale, quale risulta dal territorio.... A ciascuno degli aderenti all'accordo è asse-

(1) *Loc. cit.*, pag. 53.

(2) *Loc. cit.*, pag. 77.

(3) *Loc. cit.*, pag. 77-78.

(4) *Loc. cit.*, pag. 78.

(5) *Loc. cit.*, pag. 79.

(6) *Loc. cit.*, pag. 79. Si veda anche il testo dell'ultimo Statuto riprodotto da pag. 89 a pag. 100 del citato volume, e specialmente gli articoli 23, 26, 27, 28, 29, 31 e 32.

gnata nell'accordo stesso una certa quota percentuale della intera produzione per il mercato nazionale.... (1)

Sono così altre 14 industrie, in cui uno dei principali scopi dei sindacati corrispondenti è stato quello, se non di limitare una sovrapproduzione già avvenuta, certo di impedire che, lasciato a sè stesso, lo sviluppo del processo della concorrenza avesse necessariamente a determinarla nel futuro.

Sommando queste 14 industrie colle 18 esaminate più sopra, e sottraendo il totale dal numero complessivo di 39, restano 7 industrie che dobbiamo ancora esaminare.

Fra queste è però necessaria una qualche selezione.

Ve ne sono due — corrispondenti ai N. 28 e 29 — intorno alle quali l'inchiesta nord-americana ci riferisce — senza però dirci espressamente i motivi di tale misura, e senza offrirci dati abbastanza conclusivi sugli effetti della concorrenza precedente — che i rispettivi sindacati hanno ridotta la produzione:

Industria e sindacato N. 28. — « La storia dell'industria in questi ultimi 20 anni è stata da parte degli industriali, una successione di *pools*, di *lockouts*.... di accordi per fissare i prezzi ed i salari e per limitare la produzione.... » (2) « Negli ultimi due anni dacchè si è formato il sindacato e dacchè gli operai hanno stabilito una intesa cogli industriali, le fabbriche sono rimaste chiuse per una media di 5 o 6 mesi ogni anno. Gli operai dichiarano che è questo l'unico mezzo per mantenere il profitto degli industriali, e per conservare l'attuale livello dei salari. » (3)

Industria e sindacato N. 29. — « Sui primi del 1878 intervenne un accordo fra i produttori della California, per mezzo del quale la produzione venne diminuita.... Nel 1890 il sindacato.... assorbì quasi tutti i produttori. Il sindacato

(1) *Loc. cit.*, pag. 105.

(2) Vol. XIII, pag. CXV e 564.

(3) *Loc. cit.*, pag. CXV-CXVI e 579.

lavorava usualmente soltanto 1 o 2 delle 10 o 12 miniere di sua proprietà. » (1)

Risulta dunque che anche in queste due industrie i sindacati hanno ridotta la produzione. Ma poichè l'inchiesta — secondo abbiamo già osservato — non ci dice le ragioni di tale riduzione, nè ci informa quali fossero le condizioni prima del costituirsi dei sindacati, noi non possiamo, dal semplice fatto che la produzione è stata diminuita, concludere senz'altro che, per effetto della concorrenza, una sovrapproduzione — nel senso, sempre, di produzione non vendibile se non ad un prezzo inferiore al costo — si fosse già determinata. Vedremo a suo tempo che il sindacato, per ottenere un rialzo del prezzo, può avere interesse a diminuire la produzione anche se nessuna sovrapproduzione sia stata creata dalla precedente concorrenza. È appunto per ciò che abbiamo considerate come sicuramente favorevoli al nostro assunto quelle sole industrie rispetto alle quali risultava in modo espresso che la concorrenza era già divenuta « eccessiva » ed aveva quindi dato luogo ad una sovrapproduzione, e quei soli sindacati dei quali constava che uno degli scopi era quello di reagire agli effetti della concorrenza « eccessiva » e conseguentemente di eliminare la sovrapproduzione stessa.

Date dunque queste osservazioni, le industrie e i sindacati N. 28 e N. 29 devono essere trattati come neutri: nel senso che nulla dimostrano nè *pro.* nè *contro* il fatto della sovrapproduzione.

Di altre 3 industrie e dei corrispondenti sindacati, e più precisamente di quelli ai N. 16, 20 e 22, dobbiamo dire che neppure essi permettono una sicura conclusione. Anzi, mentre per le industrie ai N. 28 e 29 risulta almeno che, qualunque siano stati i motivi di tale misura, i rispettivi sindacati hanno diminuita la produzione, per le industrie ai N. 16, 20 e 22 ciò non risulta affatto. Scopo principale dei sindacati stessi sembra essere stato quello di realizzare le economie

(1) *Loc. cit.*, pag. CXVI e 567.

che provengono dai grandi concentramenti di capitale e da una direzione unitaria, e che si possono riassumere in linea generale: nella riduzione del costo di produzione per l'utilizzazione dei soli stabilimenti meglio dotati e situati, per una più completa divisione del lavoro fra i vari stabilimenti rimasti attivi, per l'adozione dei processi più perfezionati; nella migliore utilizzazione dei prodotti secondari; nei risparmi sull'acquisto delle materie prime, sulla spesa per la *réclame* e per i commessi viaggiatori, etc. — Diciamo: scopo principale, ma non esclusivo, in quanto, se ci mancano i dati per asserire che tali sindacati hanno avuto contemporaneamente altri scopi, ci mancano anche quelli per escluderlo.

Passando finalmente alle ultime due industrie che ci rimangono, le industrie ai N. 11 e 13, per esse soltanto risulta chiarissimo che i sindacati corrispondenti, non solo non hanno affatto diminuito l'ammontare della produzione quale era prima del loro costituirsi, e cioè in regime di concorrenza, ma non si sono neppure lontanamente preoccupati di prevenire il formarsi di una sovrapproduzione. Le condizioni della domanda e dell'offerta erano tali che l'intera quantità prodotta risultava molto inferiore al fabbisogno, e che i prezzi quindi erano altamente remunerativi. Fine esclusivo dei detti sindacati è stato perciò quello di aumentare il margine positivo degli imprenditori, non tanto con un rialzo dei prezzi di vendita, quanto con una riduzione del costo di produzione: riduzione da ottenersi per mezzo delle economie che varie volte abbiamo accennato essere proprie dei grandi concentramenti di capitale e di una direzione unitaria. Così, quello che per molti dei sindacati che abbiamo esaminati più sopra era uno dei motivi — ma non sempre il più importante ed il più urgente — per i tre sindacati di cui ora parliamo diventa il motivo unico ed essenziale:

Industria e sindacato N. 11. — « La causa principale della formazione del *trust* è stato il desiderio di riunire le competenze ed i capitali per creare una industria di grandi dimensioni e di grande importanza.... Man mano che gli af-

fari crebbero e che si conquistarono mercati tanto all'interno che all'estero, un maggior numero di persone ed una maggior quantità di capitale vennero ad aggiungersi all'industria.... lo scopo essendo sempre il medesimo, estendere le vendite col fornire il prodotto migliore ed a più buon mercato. » (1)

Industria e sindacato N. 13 — « Il sindacato.... non era reso certo necessario da una eccessiva concorrenza e dalle conseguenti perdite delle varie Società.... La *Consolidated Steel and Wire Company*, per esempio, negli ultimi 3 anni della sua esistenza aveva guadagnato dal 27 al 28 %. Ma si riteneva che si sarebbe potuto guadagnare anche di più mediante una gestione unificata (2) » « La chiusura di alcuni stabilimenti (chiusura operata dal sindacato) fu dovuta in ogni caso al fatto che il loro funzionamento non risultava economico. Alcuni di essi erano collocati in una posizione non favorevole, altri erano mal costruiti, altri presentavano insieme entrambi gli inconvenienti.... Ciò malgrado, il sindacato produce più intensamente che può, ed ha aumentata la sua produzione per il 1899, in confronto con quella per il 1898, dal 15 al 20 %. » (3) Essendosi costituito fra il dicembre 1898 ed il gennaio 1899, il sindacato avrebbe così aumentato notevolmente la produzione che già si aveva in pieno regime di concorrenza fra gli imprenditori.

Che la formazione del sindacato sia stata indipendente da ogni preoccupazione, nonchè di eliminare una sovrapproduzione già determinatasi, di prevenire una sovrapproduzione futura, è confermato anche dallo Ienks: « È da presumersi che anche senza il sindacato si sarebbe verificato un forte aumento, non solamente nel prezzo del prodotto finito, ma anche nel margine fra il prodotto finito ed il prodotto grezzo, a causa della enorme domanda. Le testimonianze sembrano

(1) Vol. I dell'Inchiesta nord-americana, pag. 95 e 795.

(2) *Loc. cit.*, pag. 200 e 1033-34.

(3) *Loc. cit.*, pag. 202 e 1028-29.

concordi su questo punto, che nessun industriale bastava a far fronte alla domanda.... (1) ».

Riassumendo questa lunga esposizione, fra le 39 industrie da noi esaminate, in 18 — e cioè nel 46, 15 % dei casi contemplati — la concorrenza fra imprenditori aveva già dato luogo ad una sovrapproduzione, e perciò uno degli scopi dei sindacati corrispondenti è stato quello appunto di eliminare la sovrapproduzione stessa; in 14 — e cioè nel 35,89 % — la concorrenza non aveva ancora dato luogo ad una sovrapproduzione, ma si riteneva che, se avesse continuato a svolgere le sue conseguenze, vi avrebbe dato luogo inevitabilmente: cosicchè uno dei fini dei sindacati fu quello appunto di prevenire il formarsi di una sovrapproduzione; per 5 — e cioè pel 12,82 % — non è possibile stabilire con sicurezza alcuna conclusione; e solo per 2 — vale a dire pel 5,12 % — si può escludere, non già che alla lunga la concorrenza non avesse condotto anche in esse ad una sovrapproduzione, ma che, al momento in cui i sindacati vi sorsero, il pericolo immediato di una sovrapproduzione esistesse, e che quindi i motivi per la costituzione del sindacato abbiano avuto a che vedere con un pericolo così inteso.

A modo di conclusione riporteremo finalmente, fra le molte osservazioni accumulate nelle pagine della inchiesta nord-americana, una che, rispetto all'argomento al quale ci interessiamo, ci sembra la più caratteristica :

« Dove esiste un grande numero di imprese che si fanno concorrenza, senza una intesa od un piano generale, ivi esiste una tendenza verso la sovrapproduzione, col risultato di demoralizzare il mercato. La sovrapproduzione genera il panico ed i fallimenti.... (2) ».

(1) JENKS, *Loc. cit.*, pag. 168. Si noti poi che il sindacato N. 13 è uno di quelli che, qualche tempo dopo la sua costituzione, partecipò alla prima formazione del sindacato N. 24 (del ferro e dell'acciaio). Quest'ultimo — il più complesso di quanti finora siano sorti nel mondo — è così in parte un sindacato di sindacati.

(2) Vol. XIII dell'Inchiesta nord-americana, pag. 35.

La prima illazione che queste ricerche ci consentono è dunque la seguente: che, in tutte le industrie in cui — la produzione non essendo ostacolata da cause particolari — la concorrenza fra imprenditori può svolgere in modo completo i suoi effetti: ivi il fenomeno della sovrapproduzione rappresenta una conseguenza necessaria della concorrenza stessa. Il fenomeno potrà verificarsi dopo un periodo più o meno lungo, ma certo finirà per verificarsi, se alla concorrenza non venga sostituita l'intesa. È lecito quindi concludere che il fatto della sovrapproduzione — fatto che, nel caso particolare della industria del nitrato sodico, riscontrammo costantemente in ognuno dei periodi in cui l'industria stessa ebbe a trovarsi sotto il regime della concorrenza tra imprenditori — non rappresenta un fatto eccezionale, ma ben al contrario un fatto generalissimo.

Varie altre induzioni possiamo poi trarre dal materiale raccolto.

Abbiamo notato a suo tempo che il fenomeno della sovrapproduzione — cioè di una quantità prodotta che non può vendersi se non al di sotto del costo — coincide con quel fenomeno dello spostamento della quantità prodotta da sinistra a destra dal punto di equilibrio Q_{10} , del quale avemmo già ad occuparci nel § 2° di questo stesso Capitolo.

Le osservazioni che abbiamo testè riassunte ci permettono di completare con un procedimento induttivo alcune delle considerazioni cui allora giungemmo per via deduttiva.

Dicemmo allora:

1°) che la lunghezza degli spostamenti della quantità prodotta dal punto di equilibrio verso destra, era maggiore che la lunghezza degli spostamenti dal punto medesimo verso sinistra;

2°) che anche la durata degli spostamenti nel primo senso era maggiore che quella degli spostamenti nel secondo.

Ora alcuni dei dati che abbiamo raccolti ci illuminano sul secondo di questi due elementi: e cioè sulla durata degli spostamenti dal punto di equilibrio verso destra.

Essi veramente non ci permettono un confronto colla durata degli spostamenti nell'altro senso, giacchè intorno a questi ul-

timi non ci danno notizie. Ma, quando si considerino in loro stessi gli spostamenti verso destra, ci dimostrano con prove di fatto che in varii casi la loro durata è stata realmente assai notevole, e superiore a qualsiasi aspettativa basata su sole considerazioni astratte.

A proposito dell'industria e del sindacato N. 17, abbiamo visto che, in seguito alla concorrenza, « parecchie fabbriche lavoravano in perdita ed altre senza profitto. Una venne venduta giudizialmente; parecchie altre si trovavano sull'orlo del fallimento. Questa condizione di cose durò parecchi anni.... »

Ed a proposito dell'industria e del sindacato N. 12: « Fallimenti non se ne erano dati ancora.... » Però « se un accordo non si fosse raggiunto, almeno 15 delle 37 Società che poi vi aderirono avrebbero dovuto chiudersi ».

Questi esempi stanno appunto a dimostrare che la durata degli spostamenti della quantità dal punto di equilibrio verso destra può divenire assai notevole.

Nell'industria N. 17 « parecchie fabbriche si trovavano sull'orlo del fallimento », cioè lavoravano ad un prezzo di vendita inferiore al costo. Ciò malgrado, come si è detto: « questa condizione di cose durò parecchi anni ».

Quanto all'industria N. 12, se la concorrenza fosse continuata, « almeno 15 delle 37 Società » che entrarono poi nel sindacato avrebbero dovuto ritirarsi dalla lotta. Ora, poichè è probabile che queste 15 società fossero le più deboli, le società rimanenti non avrebbero forse aderito all'accordo, se avessero sperato che la scomparsa delle prime avesse potuto portare una tale riduzione della quantità prodotta, da ricondurre il prezzo di vendita ad un livello sensibilmente superiore al costo. Secondo ogni verosimiglianza esse aderirono all'accordo appunto perchè temettero che una sovrapproduzione — sia pure minore — si sarebbe conservata egualmente.

Ma l'industria che ci offre i dati più completi — soprattutto quando si utilizzi anche lo studio che su di essa ha fatto lo Ienks nell'opera più volte citata — è l'industria N. 9.

I passi che abbiamo riportato più sopra dall'inchiesta nord-americana ci provano che, prima del sindacato, la potenzialità dell'industria superando di gran lunga la domanda, « i prezzi avevano cessato di essere renumerativi » e ben « diciotto raffinerie su circa quaranta erano fallite ». Lo Ienks poi dimostra che la differenza fra il prezzo dello zucchero greggio ed il prezzo dello zucchero raffinato era andata sempre diminuendo dal 1880 al 1887, verso la fine del quale ultimo anno l'accordo si costituì. (1) Cosicchè per una gran parte almeno di questi 7 anni si può ritenere che la maggioranza delle fabbriche lavorassero a perdita; cioè che la sovrapproduzione si mantenesse.

I dati che abbiamo esposti finora parlano di sovrapproduzione in genere, cioè di una produzione di tanto maggiore del consumo corrispondente, da portare il prezzo di vendita degli imprenditori — secondo i casi — troppo poco al di sopra, oppure allo stesso livello, oppure anche addirittura al di sotto del prezzo di costo. Essi però — in generale — non approfondiscono ulteriormente i caratteri e le componenti della sovrapproduzione. Non distinguono fra produzione ottenuta ed offerta in ogni dato momento, ed eventuali esistenze precedentemente accumulate, le quali si sommino colla prima; nè chiariscono quindi se, col termine sovrapproduzione, intendano, o meno, indicare una quantità complessiva di prodotto, superiore alla produzione attuale. Conseguentemente non ci danno notizie delle relazioni fra imprenditori, grandi commercianti e consumatori, nè delle proporzioni con cui i secondi ed i terzi si dividono i guadagni loro derivanti — a carico dei primi — dalla riduzione del prezzo.

Questo silenzio dipende da due fatti.

Probabilmente coloro che hanno rilevato i dati che abbiamo esposti, non si preoccupavano di giungere ad una approssimazione del grado di quella cui noi miriamo. Ricerando le cause che avevano indotti gli imprenditori di varie

(1) IENKS, *loc. cit.*, pag. 133-136.

industrie a sindacarsi, bastava ad essi constatare che, durante il regime della concorrenza, si era determinata in tali industrie una sovrapproduzione che aveva portati i prezzi realizzabili dagli imprenditori ad un livello insufficiente. L'ulteriore ricerca del come questa sovrapproduzione complessiva si fosse divisa fra produzione attuale ed esistenze già accumulate per sovrapproduzioni anteriori, e tutti gli altri problemi connessi con tale ordine di fenomeni, potevano non interessarli allo stesso modo.

Una seconda causa deriva invece dalla nostra volontà. Per quanto in molto minor numero di quelli relativi alla sovrapproduzione in genere, si trovano nelle inchieste da noi compulsate varii dati anche sull'argomento che ora ci interessa. Senonchè noi abbiamo creduto corrispondesse ad una migliore disposizione della materia non enunciarli subito, ma far precedere i documenti che riguardavano quello tra i varii fenomeni, che è per sè stesso il prevalente, e senza del quale anche gli altri verrebbero a mancare: il fenomeno, cioè, per cui in regime di concorrenza fra imprenditori tende di regola a determinarsi la formazione di una quantità complessiva di merce, che supera il consumo al prezzo di costo degli imprenditori stessi, e che non potrebbe quindi vendersi se non ad un prezzo ad esso inferiore. Accertata questa premessa essenziale, ci sembra giunto il momento di esaminare le conseguenze che vi sono connesse, e che si riferiscono ai rapporti fra imprenditori, grandi commercianti e consumatori.

Ecco dunque i dati che abbiamo potuto raccogliere:

Industria e sindacato N. 5. — « Il maggior vantaggio dei bassi prezzi va in quasi tutti i casi a favore degli intermediari, i quali possono comperare l'articolo al minimo prezzo e rivenderlo al massimo. » (1)

Industria e sindacato N. 6. — « Il sindacato si rivolse da prima contro i grossi commercianti. Infatti durante il periodo della più aspra concorrenza... e del generale ribasso dei prezzi essi godevano da soli il guadagno che derivava

(1) Volume LX degli *Schriften* etc., pag. 103.

dalla situazione, in quanto il prezzo nel commercio al dettaglio.... non variò affatto..... — Qualche volta i grossi commercianti..... avevano stabiliti circa il prezzo accordi contro i piccoli venditori, allo scopo di evitare che la reciproca concorrenza cagionasse ulteriori diminuzioni ai loro guadagni. Il sindacato impose loro una certa remora, essendo suo interesse evitare un inasprimento dei prezzi di minuta vendita per opera del grosso commercio.... » (1)

Industria e sindacato N. 8. — « [Secondo i direttori del sindacato], se in molti casi essi rifiutarono di soddisfare completamente gli ordini ricevuti [vale a dire, di consegnare tutta la merce loro richiesta], ciò avvenne perchè giudicarono che gli acquirenti [spesso grandi commercianti] volessero acquistare a scopo di speculazione, per rivendere.... a prezzi più alti, o mirassero ad accumulare la merce per bisogni futuri in proporzioni ben maggiori del necessario. » (2)

Industria e sindacato N. 17. « Il sindacato fu costretto ad assumere il collocamento dei suoi stessi prodotti, a causa del contegno arrogante dei grandi commercianti. Al momento della costituzione del sindacato esisteva una associazione di grandi commercianti.... che regolava i prezzi per il consumo, e che tendeva anche fissare i prezzi che i commercianti medesimi pagavano agli industriali.... In proporzione al capitale investito, il grande commerciante realizza un profitto maggiore che quello degli industriali. » (3) — « Gli industriali sono molto spesso alla mercè dei grossi intermediari. I grossi intermediari fissano il prezzo al quale vendere il prodotto, e frequentemente ricavano un profitto, quando l'industriale non ne ricava alcuno. » (4)

Industria e sindacato N. 22. — « ...I grandi commercianti sono spesso molto intraprendenti, e per far affari vogliono essere i padroni della nostra merce, come in generale di tutte le merci. » (5)

(1) *Loc. cit.*, pag. 163-64.

(2) Vol. XVIII dell'Inchiesta nord-americana, pag. 162.

(3) *Loc. cit.*, pag. 238.

(4) *Loc. cit.*, pag. 389.

(5) Vol. XIII dell'Inchiesta nord-americana, pag. LXI.

Industria e sindacato N. 24. — « ... Il mercato del ferro e dell'acciaio è soggetto a fortissime fluttuazioni. Per esempio, le barre di acciaio sono state vendute in Chicago ai seguenti prezzi per tonnellata...: nel 1898, prezzo minimo: dollari 19; nel 1899, prezzo massimo: dollari 45; nel 1900, prezzo minimo: dollari 22; nel 1901.... prezzo massimo: dollari 33. Malgrado queste grandi fluttuazioni, è dubbio se il consumo sia aumentato o diminuito più di un 15 %. Coloro che stanno fra i consumatori ed i produttori sono i principali responsabili della espansione o della contrazione della domanda.... [Fra gl'intermediari] figurano anche i grandi commercianti, i cui *stocks* non appaiono nelle statistiche, ma che esercitano la maggiore influenza sui prezzi.... Cosa avviene intanto del consumatore? Egli continua a pagare gli stessi prezzi, sia per ferrare i propri cavalli, sia per riparare le proprie macchine agricole.... » (1)

Industria e sindacato N. 28. — « Il sindacato ha fatto di tutto, e continuerà probabilmente a far di tutto, per impedire indebite accumulazioni di *stocks*. Esso sa bene che la possibilità di mantenere gli alti prezzi attuali dipende principalmente dallo stretto addattamento della produzione alla domanda [si intende, alla domanda dei consumatori veri e propri]. (2)

Inoltre nel volume XIX dell'Inchiesta, contenente le conclusioni generali, si legge:

« La pratica di vendere direttamente ai commercianti al dettaglio od ai consumatori è specialmente generalizzata nel caso dei grandi sindacati.... » (3)

Per quanto queste osservazioni siano rese poco numerose dalla difficoltà stessa di rilevare taluni dei fenomeni ai quali si riferiscono, tuttavia esse consentono in massima alcune conclusioni.

(1) *Loc. cit.*, pag. CIV e 487-88.

(2) *Loc. cit.*, pag. 566.

(3) Vol. XIX dell'Inchiesta nord-americana, pag. 546.

Anche tenendo il debito conto del fatto che esse siano, in bocca di taluni interessati, tendenziose, ne risulta pur sempre che, coloro i quali sogliono trarre un maggior vantaggio dal regime di concorrenza fra imprenditori industriali e dal conseguente ribasso dei prezzi, non sono i consumatori propriamente detti, ma i grandi commercianti. E ciò in quanto il prezzo al quale comperano i consumatori diminuisce in proporzione molto minore di quello al quale comprano i grandi commercianti.

Ne risulta inoltre che una delle principali condizioni per cui i grandi commercianti riescono ad imporre bassi prezzi di vendita agli imprenditori industriali sta nel fatto che essi possiedono già forti esistenze. A questo proposito sono specialmente caratteristiche le note relative alla industria ed ai sindacati N. 8, 24 e 28.

Ne risulta infine che gli imprenditori industriali, quando si uniscono in sindacati così complessamente organizzati da poter anche assumere funzioni commerciali, sono condotti ad agire contro i grandi commercianti, appunto per aumentare parzialmente il proprio profitto mediante una riduzione del profitto dei primi, e senza aumentare in corrispondenza, od aumentando in misura minore, il prezzo a carico dei consumatori veri e propri.

Tutte queste illazioni confortano dunque colla massima delle autorità, l'autorità della esperienza, quelle che vedemmo essere, in parte, le premesse, ed, in parte, le conclusioni delle nostre analisi intorno alla curva di domanda dei grandi commercianti, ai suoi rapporti colle curve di domanda dei consumatori e degli imprenditori, ed ai rispettivi sovrappiù.

Tali illazioni dimostrano anche che i fenomeni da noi ampiamente illustrati nel Vol. I — a proposito della industria del nitrato sodico — e riflettenti le esistenze e le conseguenti relazioni fra imprenditori e grandi commercianti, non sono eccezionali; ma sono, al contrario, molto generalizzati. La scarsa rilevazione che fenomeni analoghi sogliono incontrare presso molte altre industrie, dipendeva e dipende solo dalle particolari difficoltà del loro accertamento.

SEZIONE III.

**L'equilibrio della domanda e della offerta normali
in regime di concorrenza fra imprenditori,
in una seconda approssimazione,
e con una curva di domanda normale dei consumatori,
del tipo di quella del nitrato sodico
(di elasticità zero per un certo tratto).**

§ 1. — FINI E LIMITI DELLA INDAGINE.

Nei Capitoli precedenti, dopo uno studio di carattere più generale intorno alla curva di domanda normale dei consumatori veri e propri, alla curva di domanda normale dei commercianti di prima mano ed alla curva di offerta normale degli imprenditori (industriali), e mediatamente intorno ad alcuni dei principali fenomeni che a tali curve si riferiscono — come: la loro elasticità, i sovrappiù dei loro autori, etc. — abbiamo fatto seguire analisi dettagliate circa le stesse curve ed i corrispondenti fenomeni in rapporto al caso speciale del nitrato sodico. Ciò perchè, mentre ci pareva degno di interesse esaminare le relazioni fra i principii teorici ed il caso particolare, i dati che sul caso stesso avevamo raccolti nel Vol. I non avrebbero potuto servirci allo scopo, senza una elaborazione sistematica che li avesse ricollegati ai detti principii.

Ora che, usando le opportune convenzioni e sia pure rispetto ai soli prezzi fra il 1889 ed il 1903, abbiamo potuto ottenere *grosso modo* le curve che riguardano anche il nitrato di sodio, potremo facilmente applicarle allo studio dell'equilibrio economico in regime, prima, di concorrenza, poi, a suo tempo, di sindacato fra gli imprenditori. Basterà disciplinare i fatti più costanti e le conclusioni raccolte nel Vol. I, ponendoli in relazione coll'andamento delle curve che abbiamo potuto tracciare, e coordinandoli con quelle conclusioni teoriche più generali sotto cui rientrano, sia pure come un caso speciale.

L'ampiezza stessa dei fatti raccolti nel Vol. I e degli svolgimenti dati, negli anteriori Capitoli del presente, alla determinazione delle curve di domanda e della curva di offerta normali in rapporto anche al nitrato sodico, ci permetterà del resto di essere abbastanza brevi.

Da una parte la copia stessa degli elementi esposti nel citato Volume ci consente una sicura conoscenza dei principali fenomeni che anche nel caso del nitrato sodico si manifestano, secondo che gli imprenditori si muovano concorrenza fra loro, o si organizzino in sindacato. Dall'altra, la larghezza con cui nei Capitoli precedenti abbiamo studiato i principali caratteri anche delle curve di domanda e della curva di offerta normali che riguardano il nitrato di sodio, ci ha già portati a considerare occasionalmente talune fra le più notevoli applicazioni che tali caratteri ricevono, secondo che nella industria dominino il regime di concorrenza o di sindacato fra gli imprenditori.

Naturalmente le nostre nuove indagini dovranno riferirsi alle conclusioni cui siamo giunti non già nella prima, ma nella seconda delle nostre approssimazioni teoriche.

Invero il caso del nitrato di sodio, appunto perchè ricavato direttamente dalla esperienza, si trova — malgrado tutte le semplificazioni da noi introdotte — assai più vicino alla concreta e complessa realtà, di quanto non sogliano esserlo le teorie più generali. Affinchè dunque i principii teorici riescano a comprendere e lumeggiare il maggior numero di condizioni reali, ed affinchè il caso del nitrato sodico possa alla sua volta trovare in tali principii — se veri — una spiegazione meno imperfetta, occorrerà assumere come termine di confronto l'approssimazione di grado maggiore.

Una tale necessità è tanto più urgente nel nostro caso, in quanto — come abbiamo osservato fin dalla Sezione II, § 2 e 3, del Capitolo II — il tratto a noi noto della curva di domanda normale dei consumatori del nitrato sodico è di elasticità zero, e non può quindi in alcun modo servire per la interpretazione delle continue e notevolissime variazioni dei

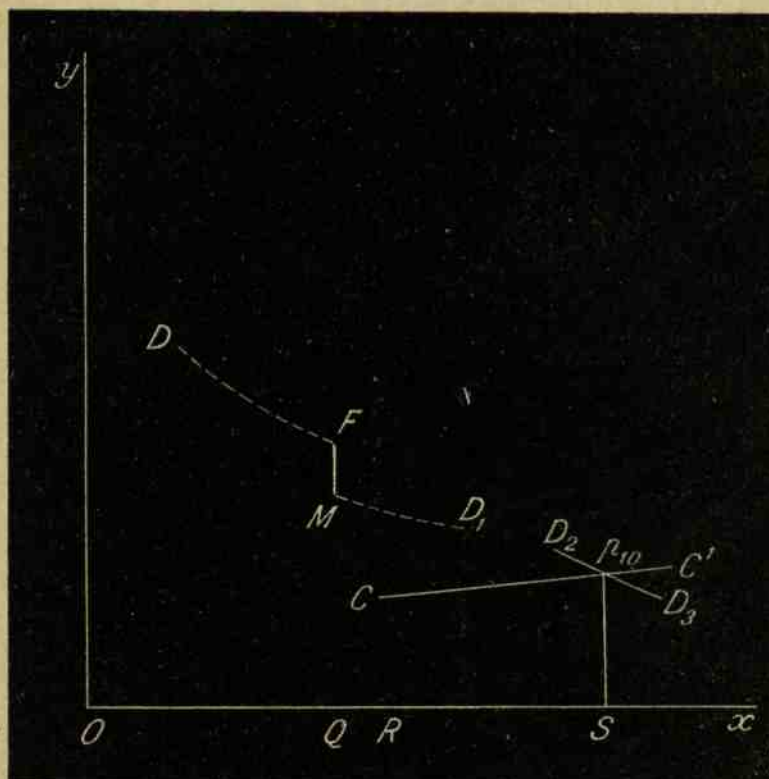
prezzi che, ciò non ostante, si verificano. Una interpretazione teorica di siffatte variazioni deve dunque poggiare principalmente su quella curva di domanda dei grandi commercianti, il cui esame è stato l'oggetto della seconda e maggiore approssimazione che abbiamo cercato di raggiungere.

§ 2 — TUTTI I FENOMENI PIÙ CARATTERISTICI DEL REGIME DI CONCORRENZA FRA GLI IMPRENDITORI SI VERIFICANO ANCHE NEL CASO DEL NITRATO SODICO.

Riserbandoci di vedere in seguito se, e quali addattamenti i principii più generali debbono subire in qualche punto, per meglio plasmarsi alle concrete particolarità del caso che ci interessa, ci preme intanto rilevare che tutti i fenomeni più caratteristici del regime di concorrenza fra gli imprenditori — fenomeni emergenti dalle indagini contenute nella Sezione II del presente Capitolo — si verificano anche in rapporto alla industria del nitrato sodico.

A prescindere dalla vasta congerie di fatti che abbiamo raccolti nel Vol. I e che, se anche venissero, senza rielaborazione dottrinale, confrontati colle conclusioni cui siamo giunti nella Sezione citata, confermerebbero la nostra affermazione, le curve normali di domanda e la curva di offerta che abbiamo a suo tempo tracciate allo scopo di dare ai più salienti tra quei fatti una sistemazione teorica, renderanno la corrispondenza — come vedremo fra poco — ancor più evidente.

Riproduciamo la figura a pag. 265: solo aggiungendovi la ordinata $p_{10}S$.



In questa nuova figura la DD_1 è la curva di domanda normale dei consumatori; la D_2D_3 la curva di domanda normale dei grandi commercianti, e la CC' la curva di offerta normale degli imprenditori (industriali). La ordinata $p_{10}S$ rappresenta dunque il prezzo d'equilibrio rispetto alle due ultime curve.

Abbiamo accertato nella parte generale che una delle caratteristiche essenziali del regime di concorrenza fra gli imprenditori (industriali) è l'aumento progressivo della quantità nelle mani dei grandi commercianti, a causa, sia dell'aumento della produzione in ogni nuovo istante, sia dell'accumulazione delle esistenze per effetto delle produzioni già eccessive degli istanti anteriori.

Orbene, il fenomeno, non solo è comprovato con regolarità costante dalle lunghe analisi contenute nel Vol. I, ma si esprime anche nella rappresentazione sistematica che abbiamo data coll'ultima figura. Risulta invero dal modo stesso con cui venne costruita la curva di domanda dei grandi commercianti, (1) che i segmenti sull'asse delle ascisse, il cui estremo destro si trova più lontano dall'origine degli assi, e quindi a destra del punto *S*, i segmenti, cioè, che corrispondono alle quantità maggiori, si riferiscono tutti ed esclusivamente ad anni nei quali vigeva la concorrenza fra gli industriali.

Nella parte generale abbiamo anche dimostrato che all'aumento delle complessive quantità nelle mani dei grandi commercianti è correlativo una riduzione dei prezzi che i commercianti stessi pagano agli industriali.

Tale fenomeno, che nel Vol. I abbiamo visto ripetersi costantemente, trova posto anche nell'ultima figura che abbiamo presentata. L'estremo destro di ogni segmento che sull'asse delle ascisse misura le quantità totali nelle mani dei grandi commercianti coincide col piede dell'ordinata che rappresenta il prezzo di domanda corrispondente a tale quantità. Se dunque, in un sistema di rappresentazione per assi ortogonali, i prezzi minori sono i prezzi più a destra, ed i segmenti che rappresentano le quantità maggiori — quelle, cioè, il cui estremo destro si trova più lontano dall'origine degli assi — corrispondono — come abbiamo testè osservato — agli anni in cui vige la concorrenza fra gli imprenditori industriali, ne segue che i prezzi più bassi, i prezzi a destra del punto *S*, sono i prezzi che si riferiscono anch'essi al medesimo regime.

Fu anche notato nella parte generale, esaminandosi i rapporti fra quantità totali, prezzi di domanda dei consu-

(1) Si veda a pag. 199-203.

matori veri e propri, e prezzi di domanda dei grandi commercianti, che — coll'aumentare, per effetto della concorrenza fra imprenditori (industriali), della quantità prodotta in ogni momento, e mediatamente anche delle esistenze — può considerarsi come sovrapproduzione — date certe condizioni — quella quantità prodotta in un momento determinato, la quale, anche se inferiore alla quantità realmente consumata nel momento medesimo, non lo sia però nella misura necessaria per diminuire sensibilmente le esistenze che si trovano nelle mani dei grandi commercianti. Fu anzi osservato che la sovrapproduzione così intesa è normalmente uno dei più caratteristici aspetti sotto cui si manifesta l'aumento della produzione cagionato dalla concorrenza fra gli imprenditori industriali.

Il medesimo fenomeno appare anche dalla figura a pag. 371. Sebbene, per le ragioni a suo tempo esposte, nella costruzione della curva di domanda dei grandi commercianti si sia tenuto conto, non delle cifre assolute delle variazioni della produzione, ma solo delle cifre, di gran lunga minori, costituite dalle eccedenze, attive o passive, della produzione sul consumo; tuttavia — l'estremo destro dei segmenti che misurano le variazioni della produzione nei periodi di concorrenza giacendo sempre a destra dal punto *S* — le produzioni nei periodi stessi superano, e di molto, non solo il consumo *OQ*, ma anche la somma della cifra che lo rappresenta colla cifra che rappresenta le esistenze iniziali al 31 dicembre 1889. Tali produzioni sono dunque sovrapproduzioni nel più ampio senso della definizione testè ricordata.

Nella parte generale abbiamo inoltre assodato come la produzione, per effetto degli aumenti che subisce in seguito alla concorrenza fra imprenditori industriali, tenda ad andare oltre quel punto, al di là del quale il prezzo unitario di vendita — cioè il prezzo di domanda dei grandi commercianti — risulta inferiore al prezzo unitario di costo, e come tenda a rimanervi per un tempo più o meno lungo, sino a che non venga ridotta da forze in senso contrario.

Orbene. Lo stesso fatto, se si evince dalla larga copia di dati e di osservazioni esposta nel Vol. I, è chiaramente espresso anche dall'ultima figura.

Nella Sezione II, N. 2, del Capitolo III venne rilevato che la curva di offerta normale del nitrato sodico, relativamente ad una produzione supposta non superiore — in cifra tonda — a quint. spagn. 25.000.000, sale da un prezzo di costo unitario minimo di circa scellini 4,8 ad uno massimo di circa scellini 5, $5 \frac{1}{2}$. Fu inoltre osservato che il tratto più a destra della stessa curva di offerta, e più precisamente un tratto corrispondente ad una quantità di quint. spagn. 4.570.198, correva a destra della curva di domanda dei grandi commercianti.

Non si deve però credere che nella figura a pag. 371, l'altezza della curva di offerta sull'asse delle ascisse sia tale, per cui il prezzo massimo di costo in scellini 5, $5 \frac{1}{2}$ si riferisca solo all'ultima dose della quantità massima di quint. spagn. 25.000.000, e sia perciò relativo al solo punto estremo (andando sempre da sinistra verso destra) della curva medesima. L'intera produzione di quint. spagn. 25.000 essendo necessaria ai bisogni del mercato, il prezzo di costo dell'ultima dose non può non essere il prezzo di costo di tutta la quantità. E questo prezzo alla sua volta — data una curva di offerta normale — deve venir garantito per la stessa quantità complessiva.

Nella ultima figura, dunque, l'altezza della curva d'offerta normale sull'asse delle ascisse è tale, per cui il prezzo di costo in scellini 5, $5 \frac{1}{2}$ corrisponde, non al punto più a destra della curva medesima, ma al suo punto di incontro colla curva di domanda normale dei grandi commercianti: è, cioè, senz'altro, il prezzo $p_{10}S$.

Ciò premesso, e come risulta in parte da varie Tavole in appendice al Vol. I, e specialmente dalla Tavola VIII, ed in parte dalla convenzione di cui alla pag. 263, i prezzi annui sulla Costa cilena che hanno servito per la costruzione della curva di domanda normale dei grandi com-

mercianti, quale risulta nell'ultima figura, sono stati in ordine cronologico i seguenti :

ANNI		PREZZI SULLA COSTA CILENA	
		s.	d.
1889	Regime di concorrenza	5	9
1890		5	2
1891	» di sindacato	6	6
1892		circa id.	
1893		circa id.	
1894	» di concorrenza	5	11 $\frac{6}{8}$
1895		5	4 $\frac{7}{8}$
1896	» di sindacato	5	7 $\frac{7}{8}$
1898		4	7 $\frac{7}{8}$
1899	» di concorrenza	4	10 $\frac{1}{2}$
1900		5	2 $\frac{5}{8}$
1901	» di sindacato	6	3 $\frac{3}{16}$
1903		6	8 $\frac{1}{16}$

Un semplice sguardo a questo quadro dimostra come i prezzi unitari di compera dei grandi commercianti che sono inferiori al prezzo unitario di costo degli imprenditori industriali in circa scellini 5, 5 $\frac{1}{2}$, e che giacciono quindi a destra del prezzo $p_{10}S$, appartengano tutti a periodi di concorrenza fra gli imprenditori stessi.

Anzi, poichè nei periodi di concorrenza la produzione suole tanto più aumentare quanto più lunga è la durata dei periodi medesimi, riesce sintomatico il fatto che per ciascuno dei periodi di libertà 1888-luglio 1891, e marzo 1894-29 febbraio 1896, il prezzo di vendita che scende al di sotto del prezzo di costo è rispettivamente quello dell'ultimo anno dominato per intero dalla azione della concorrenza. Il fenomeno non si verifica colla stessa regolarità nel periodo di concor-

renza 16 ottobre 1897-24 ottobre 1900; ma ciò è dovuto in parte alla circostanza che nel terzo ed ultimo anno di tale periodo la produzione non fu maggiore che nel secondo, ed in parte all'altra circostanza che nel medesimo anno era già prevista vicina la ricostituzione di un sindacato vitale (1).

Più in generale, gli anni nei quali il prezzo di acquisto dei grandi commercianti è riuscito inferiore al prezzo di costo degli imprenditoritori, sono stati gli anni 1890, 1895, 1898, 1899 e 1900: cioè, in tutto, ben cinque anni sui sette di concorrenza che abbiamo considerati nella costruzione della curva di domanda normale dei grandi commercianti. Di questi cinque anni poi, tre: il 1890, il 1895 ed il 1900 presentano prezzi di vendita la cui inferiorità rispetto al prezzo di costo è lieve; ma gli altri due danno luogo a prezzi l'inferiorità dei quali relativamente al costo è così sensibile, da avvicinarsi allo scellino.

Nella parte generale abbiamo anche dimostrato che, in regime di concorrenza fra gli imprenditori (industriali), il punto in cui le altezze del prezzo unitario di vendita e del prezzo unitario di costo coincidono — cioè il punto di intersezione fra la curva di domanda normale dei grandi commercianti e la curva di offerta normale degli imprenditori — segna anche il prezzo di equilibrio e, mediamente, la quantità totale di equilibrio: vale a dire, così il prezzo a destra ed a sinistra del quale tendono ad oscillare le variazioni dei prezzi, come la quantità complessivamente nelle mani dei grandi commercianti (produzione attuale + esistenze precedentemente accumulate), a destra ed a sinistra della quale tendono ad oscillare le variazioni delle quantità. Invero il processo della concorrenza tende a portare il prezzo e la quantità totale più a destra del prezzo e della quantità di equilibrio. Ma la riduzione della produzione, conseguente alla scomparsa delle aziende che meno possono resistere ad un lavoro in perdita, tende alla sua volta a riportare il prezzo e la quantità, a sinistra del prezzo e della quantità di equilibrio, fino

1) Si confronti il Vol. I, pag. 321-328.

al momento in cui la situazione così migliorata — sia pure di poco — non riconduca ad un nuovo movimento verso destra.

Poichè — secondo abbiamo notato più sopra — la maggior parte dei prezzi annuali nei vari periodi di concorrenza fra gli industriali del nitrato sodico, e soprattutto quelli degli ultimi anni di ciascun periodo, si trovano rispettivamente a destra di UV , e l'estremo destro del segmento che misura la quantità complessiva corrispondente si trova alla sua volta alla destra di V , la nostra ultima figura rappresenta perfettamente il primo momento delle oscillazioni intorno al prezzo ed alla quantità di equilibrio. Non vi troviamo però la rappresentazione del secondo e complementare. Si hanno — sì — alcuni pochi prezzi annuali relativi a periodi di concorrenza, i quali giacciono a sinistra di UV ; ma essi riguardano esclusivamente gli anni iniziali in cui il processo della concorrenza non aveva sviluppati ancora tutti i suoi effetti.

Come abbiamo più volte osservato nel Vol. I, la spiegazione sta in ciò: che nella industria del nitrato sodico, le stesse condizioni per cui la costituzione del sindacato vi riesce più facile che in molte altre industrie, inducono gli imprenditori ad adottare questo mezzo ben prima che un rialzo dei prezzi — oltre tutto, ben modesto, e per sua stessa natura passeggero — si sia verificato attraverso alla eliminazione di troppi di essi.

Se, dunque, nel caso particolare del nitrato sodico e nella sua rappresentazione, mancando le oscillazioni alla sinistra del prezzo UV , quest'ultimo non appare in modo completo come un prezzo di equilibrio intorno a cui si aggirino le variazioni nei sensi opposti, il fatto non contraddice alla teoria generale, ma ne è anzi, in ultima analisi, una conferma indiretta. Gli industriali invero non cercherebbero — dopo i primi anni della loro competizione — di ricostituire il sindacato, se non sapessero che, agendo diversamente, un eventuale miglioramento della situazione in regime di concorrenza non potrebbe mai essere nè abbastanza sensibile, nè permanente.

Abbiamo anche esposto nella parte generale come variino, sotto l'azione della concorrenza tra gli imprenditori,

i sovrappiù dei consumatori, degli industriali e dei grandi commercianti; come il sovrappiù di questi ultimi tenda generalmente a crescere in proporzione maggiore che quello dei primi; quale, infine, sia la grandezza dei varii sovrappiù in corrispondenza del prezzo e della quantità di equilibrio.

Dalle osservazioni già svolte rispettivamente nei Capitoli II e III risulta che l'esistenza ed i caratteri di tali sovrappiù sono estensibili anche al caso del nitrato sodico. Perciò le rappresentazioni dei loro mutamenti, che nei medesimi Capitoli vedemmo potersi fare per mezzo di ciascuna delle rispettive curve, sarebbero naturalmente applicabili anche nell'ultima figura, in cui le stesse curve appaiono insieme.

Una sola e speciale nota deve farsi per ciò che riguarda il diverso rapporto che, sotto l'azione della concorrenza fra gli industriali e del conseguente ribasso dei prezzi, intercede fra l'aumento del sovrappiù dei consumatori e l'aumento del sovrappiù dei commercianti di prima mano.

Che in regime di concorrenza una parte crescente del beneficio dei bassi prezzi vada, anche nel caso del nitrato sodico, a vantaggio più dei grandi commercianti che dei consumatori, è genericamente provato da molte osservazioni raccolte nel Vol. I.

Le nostre fonti non ci danno però i prezzi del commercio al minuto: cioè i prezzi che vengono realmente pagati dai consumatori effettivi. Esse ci danno soltanto i prezzi sulla Costa cilena e sui grandi mercati in Europa: vale a dire i prezzi del commercio di prima mano, non ancora gravati dagli ulteriori e rilevanti aumenti, che essi devono sopportare prima che la merce sia giunta ai consumatori veri e propri. Non potendo dunque conoscere con sicura precisione quale sia il prezzo che il consumatore realmente sopporta in corrispondenza a quel dato prezzo sui grandi mercati, veniamo a mancare di uno dei termini necessari per misurare in modo esatto le singole variazioni del sovrappiù dei consumatori in confronto colle variazioni del sovrappiù dei grandi commercianti.

Se dunque ragioni di brevità non ci avessero consigliato ad abbandonare alla intelligenza del lettore una trattazione

di maggior ampiezza intorno alle variazioni che, per effetto della concorrenza, i vari sovrappiù subiscono nel caso del nitrato sodico, ci saremmo sempre trovati nella impossibilità di dare alle nostre cognizioni generiche sulla diversa proporzione con cui in regime di concorrenza aumentano il sovrappiù dei grandi commercianti e quello dei consumatori della nostra merce, una espressione quantitativa precisa, tale da poter essere tradotta nella figura a pag. 371. —

§ 3. — LA FORMAZIONE DELLE ESISTENZE E LA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI DEL TIPO DI QUELLA DEL NITRATO SODICO (DI ELASTICITÀ ZERO PER UN CERTO TRATTO).

Abbiamo visto che le conclusioni alle quali eravamo giunti nella parte teorica e generale, studiando i principali fenomeni che caratterizzano il processo della concorrenza fra imprenditori, trovano la propria conferma nella sistemazione dei dati che relativamente al medesimo processo ci sono offerti dalla industria del nitrato sodico.

Sulla base di questa conclusione fondamentale, ci sembra ora opportuno esaminare con qualche maggior dettaglio talune manifestazioni cui la stessa industria dà luogo: o perchè esse presentano particolarità loro proprie, connesse colla forma speciale del tratto a noi cognito della curva di domanda dei consumatori di tale merce; o perchè traggono luce da elementi di fatto, che non sogliono essere rivelati da altre industrie in cui sia più difficile la osservazione.

Della prima specie saranno le considerazioni contenute nel presente paragrafo; della seconda le considerazioni contenute nel successivo.

Abbiamo visto nella parte generale che, date curve di domanda normale come quelle da noi allora considerate così per i consumatori come per i grandi commercianti, la condizione necessaria per la formazione delle esistenze era che il prezzo di domanda dei secondi superasse il prezzo di do-

manda dei primi per una differenza maggiore del puro costo di trasformazione. (1) Senza di ciò, il prezzo di domanda dei grandi commercianti ed il prezzo di domanda dei consumatori si sarebbero sempre trovati lungo la medesima ordinata e quindi ad ogni quantità rappresentante l'acquisto dei grandi commercianti avrebbe corrisposto il godimento di una identica quantità da parte dei consumatori.

Poichè l'ammettere che il prezzo di domanda dei grandi commercianti superi quello dei consumatori veri e propri per una differenza maggiore del puro costo di trasformazione equivale ad ammettere che i grandi commercianti si facciano tra loro, nel vendere ai consumatori, una concorrenza meno intensa che non gli imprenditori nel vendere ad essi, e poichè una tale ipotesi è quella che più frequentemente trova il proprio riscontro nella realtà economica, non v'è alcuna ragione per ritenere che essa non si realizzi praticamente anche in rapporto a quei beni, rispetto ai quali un certo tratto della curva di domanda dei consumatori presenti una elasticità zero. Più precisamente noi sappiamo che siffatta ipotesi ha il conforto della esperienza anche nel caso del nitrato sodico.

Tuttavia è opportuno notare che, quando la curva di domanda dei consumatori presenti per un certo tratto una elasticità zero, non è più strettamente necessario ricorrere ad una tale ipotesi per spiegare la formazione delle esistenze.

Nel caso del nitrato sodico, ad esempio, la quantità acquistata dai consumatori resta sempre costante, cioè eguale ad OQ , per tutti i prezzi compresi tra FQ ed MQ . Cosicchè ai prezzi che sono correlativi a questi ultimi e che si riferiscono alla curva di domanda dei grandi commercianti, la quantità acquistata dai commercianti stessi aumenta, man mano che la produzione supera il consumo, e sebbene rimanga immutabile la quantità acquistata dai consumatori veri e propri. Perciò, anche se la differenza tra i prezzi di domanda dei consumatori — quelli, s'intende, lungo il tratto FM — ed i prezzi di domanda dei grandi commercianti non coincidesse che

(1) Si confrontino le osservazioni a pag. 164-68.

col puro costo di trasformazione, le esistenze si formerebbero sempre, per il semplice fatto che, data la costanza della quantità assorbita dai consumatori, gli aumenti nelle quantità prodotte dagli industriali ed acquistate dai grandi commercianti non sono seguiti da aumenti nelle quantità comprate dai consumatori, e devono perciò convertirsi interamente in altrettante esistenze.

Nel caso adunque del nitrato sodico e, più in generale, di quei beni rispetto ai quali un certo tratto della curva di domanda dei consumatori presenti una elasticità zero, le esistenze si determinano relativamente a quel tratto, non solo in conseguenza della ipotesi che i grandi commercianti si muovano tra loro, nel vendere ai consumatori, una concorrenza meno intensa che non i produttori nel vendere ad essi, ma anche in conseguenza del fatto che nessun aumento della produzione può venir assorbito, sia pure in minima parte, da un aumento del consumo. Anzi, poichè tale fatto è per sua natura indipendente dalla predetta ipotesi, esso basterebbe da solo a determinare il sorgere delle esistenze, se pure il divario fra il prezzo di acquisto e di rivendita dei grandi commercianti non superasse il semplice costo di trasformazione.

Da questa constatazione — che per l'industria del nitrato di sodio presenta solo un carattere astrattamente teorico, in quanto in realtà la differenza fra il prezzo di domanda dei grandi commercianti ed il prezzo di domanda dei consumatori vi supera, negli anni di concorrenza, il puro costo di trasformazione — ne discende un'altra, che anche per le condizioni della nostra industria acquista un significato concreto.

Vedemmo nella trattazione più generale, che, dato il processo della concorrenza ed il conseguente aumento della produzione, il prezzo di domanda dei grandi commercianti andava diminuendo, sino ad oscillare poi intorno al semplice prezzo di costo dell'imprenditore medio. Ma, per quanto la concorrenza fra i grandi commercianti nel vendere ai consumatori veri e propri potesse riuscire meno intensa che quella fra gli imprenditori nel vendere ai grandi commercianti, una certa parte dell'aumento della quantità comples-

siva della merce si trasmetteva anche ai consumatori. Invero, a meno di non ammettere una diversità inverosimile nella intensità della concorrenza fra imprenditori e fra grandi commercianti, ad una riduzione del prezzo di acquisto dei primi si accompagnava sempre una riduzione — sia pure meno che proporzionale — nel prezzo di acquisto dei secondi, ed a quest' ultima riduzione — essendo la curva di domanda normale dei consumatori elastica in ogni suo punto — corrispondeva un aumento anche della quantità da essi goduta.

D'altra parte notammo come le esistenze pesino a danno degli imprenditori, in quanto in ogni dato momento il prezzo di domanda dei grandi commercianti è in correlazione, non colla sola produzione attuale, ma con questa sommata colle esistenze accumulatesi fino a quel momento.

Ciò posto, poichè il prezzo che interessa direttamente gli imprenditori industriali è il prezzo che risulta dalle loro contrattazioni coi grandi commercianti, può riuscire agli imprenditori stessi in un certo senso indifferente, sinchè perduri la concorrenza fra loro, che della quantità complessiva nelle mani dei grandi commercianti i consumatori veri e propri godano una parte crescente, o costante. La considerazione della quantità goduta dai consumatori ha allora per gli imprenditori industriali più che altro un valore comparativo, in quanto, posto come preferibile, in confronto col minor prezzo al quale sono costretti a vendere, almeno il prezzo più alto pagato dai consumatori, la quantità che intercede fra i due prezzi rappresenta sperimentalmente la sovrapproduzione delle cui conseguenze devono più lagnarsi.

Su tale terreno, l'unica differenza tra il caso di una merce rispetto a cui la curva di domanda normale dei consumatori sia elastica in tutti i punti ed il caso di una merce rispetto a cui la stessa curva presenti una elasticità zero per un certo tratto, sarà questa: che, a parità delle altre condizioni, e fra esse della grandezza nella quantità complessiva a disposizione dei grandi commercianti, la sovrapproduzione nel senso testè indicato apparirà maggiore nel secondo caso che nel primo.

La diversità fra i due casi, se non ha una importanza concreta finchè gli imprenditori industriali continuino a farsi la concorrenza fra di loro, ne acquista una, ed assai rilevante, quando si supponga che essi cerchino di liberarsi da tale situazione, e si esamini quindi il periodo preparatorio e di transizione fra il regime di concorrenza non ancor cessato ed il regime di sindacato non ancora costituito.

Perchè il sindacato possa avere successo, gli industriali dovranno mirare, naturalmente, a ridurre la quantità complessiva nelle mani dei grandi commercianti. Ma siccome è loro interesse cercar di vendere, compatibilmente collo sperato rialzo dei prezzi, la maggiore quantità possibile, essi preferiranno di ridurre la produzione attuale, nella misura necessaria per diminuire prima di tutto, non la parte che ora è assorbita dal consumo vero e proprio, ma la parte che, eccedendo il consumo stesso, andava ad aumentare ulteriormente le esistenze presso i grandi commercianti. Che se poi dovranno ridurre anche la prima parte, cercheranno di farlo per il più breve tempo possibile.

Riesce ora intuitivo che, per raggiungere lo scopo entro tali limiti, non è indifferente che la quantità normalmente acquistata dai consumatori veri e propri durante il periodo di concorrenza fra gli imprenditori industriali, sia, o non sia, cresciuta.

In caso affermativo gli imprenditori industriali potranno subire una riduzione minore della loro produzione attuale, e subirla per un tempo più breve: il che renderà loro assai più facile — a parità delle altre condizioni — la costituzione del sindacato. Inversamente, nel caso negativo. E poichè il caso negativo si verifica precisamente allorchè un certo tratto della curva di domanda normale dei consumatori sia di elasticità zero, ne segue che l'industria del nitrato sodico ci presenta un esempio caratteristico delle maggiori difficoltà che in seguito a tale condizione tendono ad accumularsi in regime di concorrenza fra imprenditori, contro gli eventuali sforzi diretti alla eliminazione del regime stesso.

§ 4. — RAPPORTI FRA LE VARIAZIONI DEL PREZZO, DEL
NUMERO DELLE OFFICINE ATTIVE E DELLA PRODUZIONE.

L'industria del nitrato sodico — essendo concentrata in un solo punto non solo del mondo, ma dello stesso territorio cileno, e disponendo di un organo continuativo di rilevazione — ci offre dati sicuri intorno ad un elemento sul quale non è facile avere precise notizie per la maggioranza delle altre industrie: il numero delle officine in attività. Ci sembra dunque non inutile considerare i rapporti che passano fra il variare del numero delle officine attive e le variazioni del prezzo e della produzione.

Per sua stessa natura, una tale indagine ha un carattere generale che le impedisce di venire compiuta con vantaggio limitatamente ai soli anni di concorrenza fra imprenditori industriali. Una volta che i prezzi permanentemente alti corrispondono soltanto ai periodi di sindacato ed i prezzi bassi ai periodi di concorrenza, sarebbe impossibile avere una visione completa dei rapporti che si cercano, se dall'esame si dovessero togliere *a priori* quelli che sono necessariamente i termini complementari dei prezzi bassi: e cioè i prezzi alti.

D'altronde, per avere una visione più completa dei fenomeni sarà bene di non considerare le variazioni della produzione soltanto attraverso alle convenzioni cui fummo costretti nella Sezione III del Capitolo II, allorchè dovemmo costruire la curva di domanda normale dei grandi commercianti — e cioè sotto la sola forma di eccedenze attive o passive della produzione sul consumo — ma anche nelle loro cifre reali ed assolute.

Come risulta dalle tavole II e X in appendice al Vol. I, i dati sulle officine attive cominciano nella nostra industria soltanto a partire dal 1892. È dunque da tale anno che anche noi dovremo prendere le mosse.

Sulla base delle cifre contenute nella citata tavola X e nella tavola V, possiamo presentare il seguente quadro:

ANNI	MEDIA ANNUALE DELLE OFFICINE MENSILMENTE ATTIVE	PREZZI SULLA C'USTA CILETA	ECCEDENZE		DEL CONSUMO SULLA PRODUZIONE ANNUALE
			PRODUZIONE ANNUALE	DELLA PRODUZIONE SULLA CONSUMO ANNUALE	
		(per quint., spagn.)		(in q tint. spagn.)	
1892 } 1893 }	regime di sindacato	s. d. 6 6 circa 6 6 »	17.478.000 21.056.580	— 603.174	2.716.862 —
1894 } 1895 }	» di concorrenza	5 11 ⁷ / ₈ 5 4 ⁷ / ₈	23.778.413 28.428.391	1.027.512 4.570.198	— —
1896 } 1897 }	» di sindacato	5 7 ⁷ / ₈ 5 2 ³ / ₈	24.105.172 25.669.018	— 443.219	498.978 —
1898 } 1899 } 1900 }	» di concorrenza	4 7 ⁷ / ₈ 4 10 ¹ / ₂ 5 2 ⁵ / ₈	28.957.956 30.759.775 32.474.583	1.274.734 47.006 2.031.513	— — —
1901 } 1902 } 1903 }	» di sindacato	6 3 ³ / ₁₆ 6 5 ¹⁵ / ₁₆ 6 8 ⁴ / ₁₆	28.368.360 29.829.879 32.288.678	— 1.428.848 —	2.969.512 — 338.803

Giova ricordare che il biennio 1896-97 rappresenta un periodo in certa misura anormale, i cui dati, per conseguenza, non si presentano a conclusioni definitive nè in un senso, nè in un altro. Come è stato ampiamente esposto nel Volume I (pag. 217-239), in tale biennio ha avuto vigore il sindacato fra gli imprenditori, ma un sindacato che non è riuscito a far aumentare in modo sensibile e duraturo i prezzi. Perciò neppure il numero delle officine in esso attive presenta un significato preciso. La loro forte diminuzione, se in parte dipende dalla circostanza che parecchi industriali, usando di uno speciale diritto consentito nella Convenzione pel sindacato, (1) concentrarono in una od in poche delle loro officine la quota di produzione assegnata alle altre di loro proprietà, in parte dipende anche dal fatto che il ribasso dei prezzi consentito dall'insuccesso stesso dell'accordo, lasciando gli imprenditori nelle gravi condizioni in cui già si trovavano nel precedente regime di concorrenza, ed anzi peggiorandole per effetto delle disposizioni ristrettive che le necessità della tentata intesa avevano imposto, indusse vari industriali ad abbandonare addirittura il campo.

Prescindendo dunque dalle vicende singolari del biennio 1896-97, la nostra tavola ci dimostra che nei periodi di concorrenza aumentano la quantità prodotta ed il numero delle officine, mentre nei periodi di sindacato la quantità prodotta diminuisce, sebbene il numero delle officine continui ad aumentare; ed, inoltre, che nei periodi di sindacato il numero delle officine cresce in una misura incomparabilmente maggiore che nei periodi di concorrenza.

Il fatto che in regime di concorrenza il numero delle officine attive aumenti, sia pure di poco, si può spiegare col concorso di due cause concomitanti.

Anzitutto — come abbiamo notato più sopra — nella industria del nitrato sodico la concorrenza fra gli imprenditori industriali non dura mai il tempo necessario perchè

(1) Si confronti: Vol. I, pag. 114-116.

gli effetti della concorrenza stessa giungano alle loro estreme manifestazioni. Di più, nella nostra industria accade che ogni tanti anni il Governo cileno metta in vendita nuovi terreni minerari di sua proprietà. — Ora questi ultimi, contenendo una materia prima non ancora sfruttata, consentono la costruzione di nuove officine atte a trovare un margine anche coi bassi prezzi di concorrenza: prezzi non più sostenibili invece da molte delle vecchie officine che lavoravano un minerale già sfruttato e quindi molto meno redditizio. Più precisamente, risulta dal Vol. I (pag. 334 e seg.) che il Governo cileno ha, per esempio, messi all'asta nuovi terreni il 15 ottobre 1897, e che gli effetti di tale vendita sulla costruzione di nuove officine, e perciò sul numero totale delle officine attive, si sono fatti appunto sentire nel periodo di concorrenza 16 ottobre 1897-24 ottobre 1900.

Nessuna sorpresa può invece recare il fatto che in regime di sindacato il numero delle officine attive aumenti, ed in misura così forte. In piena corrispondenza cogli insegnamenti della dottrina economica, esso prova ancora una volta l'azione che gli alti prezzi esercitano nel senso di far sorgere nuove imprese e di far riattivare quelle che, lavorando a costo più elevato, si erano ritirate dalla lotta per l'impossibilità di trovare un margine nei bassi prezzi anteriori. Sotto quest'ultimo aspetto esso inoltre conferma come ogni industria, che abbia raggiunto un sufficiente grado di sviluppo, annoveri sempre un certo numero di imprese le quali, con maggiore o minore rapidità, tendono a ritirarsi, od a ripresentarsi, secondo l'andamento dei prezzi, ed esercitano in tal modo una azione regolatrice sui prezzi stessi.

Se poi si potesse per un momento supporre che i prezzi alti registrati nella nostra tavola per i periodi 1892-93 e 1901-903 appartenessero, non già a periodi di sindacato, ma a quei primi momenti del regime di concorrenza in cui, secondo la teoria, sarebbe lecito ammettere che il prezzo di vendita della merce fosse ancora alto per la scarsezza della quantità, allora il numero crescente delle officine attive che corrisponde

a tali prezzi costituirebbe un indice della grande rapidità con cui, sotto l'influenza dei prezzi elevati di vendita e del forte margine che essi consentono, tenderebbe ad aumentare — sempre in un sistema di concorrenza fra imprenditori — la quantità della produzione.

Ancora. Abbiamo notato a suo tempo che, siccome nella industria del nitrato sodico i periodi di concorrenza durano sempre pochi anni, non giungono a determinarsi quelle riduzioni della quantità prodotta, che sarebbero altrimenti inevitabili. Tuttavia, il fatto che durante la concorrenza — e malgrado anche lo sfruttamento di nuovi e più ricchi terreni venduti dallo Stato — il numero delle officine attive cresce pochissimo, mentre durante il sindacato subisce aumenti così notevoli, costituisce una prova indiretta dell'azione che i bassi prezzi tendevano già ad esercitare sulla quantità della produzione. Se in periodi così brevi la concorrenza poteva tanto deprimere l'aumento nel numero delle officine attive, è lecito arguire che, qualora avesse durato per un tempo sufficientemente maggiore, essa avrebbe condotto, non solo ad una riduzione del loro numero, ma ad una riduzione in proporzioni tali, da non essere più compensata dalla intensificazione della produzione, e da determinare quindi una diminuzione assoluta nella cifra di quest'ultima.

Infine la nostra tavola — in conformità ai suggerimenti della intuizione ed ai dettami della dottrina — dimostra quanto l'azione dei prezzi alti nel senso di far aumentare il numero delle officine attive, sia più rapida ed intensa che quella dei prezzi bassi nel senso di farlo diminuire: o, meglio — giacchè di una sua diminuzione assoluta non si può, nella nostra industria, parlare — nel senso di frenarne l'aumento. Per dare un esempio limitatamente ai due periodi più lunghi, nel triennio di concorrenza 1898-1900 il numero delle officine attive è salito da circa 47 a 51, con un aumento relativo dell'8,51 %, mentre nel triennio di sindacato 1901-1903 il loro numero è balzato da 56 a 72, con un aumento relativo del 30 %. —

CAPITOLO V.

**L'equilibrio della domanda e della offerta normali
in regime di sindacato fra imprenditori.**

SEZIONE I. — PARTE GENERALE.

I Sindacati industriali ed i loro principali caratteri.

§ 1 — CONCETTO E DEFINIZIONE DI SINDACATO INDUSTRIALE.

Dobbiamo ora studiare quali modificazioni subiscano i fenomeni da noi esaminati nel precedente Capitolo, allorchè gli imprenditori riescono a sottrarsi al regime della reciproca concorrenza, ed a sostituirvi il regime del sindacato.

Dato l'oggetto delle presenti indagini, riesce evidente l'utilità di premettere una definizione del sindacato fra imprenditori industriali, cioè del sindacato industriale propriamente detto; nonchè alcune considerazioni generali intorno ai suoi caratteri prevalenti.

I sindacati industriali (*Syndicaten, Kartelle, Unternehmerverbände, combinations, trusts*) possono dunque essere considerati come organizzazioni mediante le quali un numero più o meno ragguardevole di imprenditori, o di gruppi d' imprenditori di uno stesso ramo d' industria, o di rami connessi, sostituendo alla mancanza di una reciproca intesa una unità d'azione più o meno completa, controllano, in un momento e sopra un mercato determinati, una parte più o meno grande della produzione e della offerta relative al ramo od ai rami in cui sono impegnati, allo scopo di aumentare in definitiva il proprio margine.

Così lunga è ormai la serie degli autori i quali hanno fatto oggetto delle proprie indagini i sindacati industriali, che un esame anche sommario delle loro varie concezioni ci porterebbe troppo oltre il compito circoscritto che ci siamo

imposti. Piuttosto daremo ragione rapidamente dei principali elementi della nostra definizione, riferendoci soprattutto, come termine di confronto, a quella che è stata proposta da un egregio e compianto economista italiano, il Prof. Emilio Cossa, nel suo lavoro sui sindacati. (1) Il lavoro del Cossa riassume in modo completo il vasto materiale esistente fino al momento in cui venne in luce, e delle varie opinioni sceglie e fonde con sicurezza le parti migliori.

Secondo il Cossa adunque i sindacati industriali sarebbero « l'unione libera e convenzionale degli imprenditori di uno stesso ramo d'industria per eliminare la concorrenza fra loro e mantenere prezzi remuneratori alla loro produzione ». (2)

Nella nostra definizione diciamo « organizzazioni » anzichè « unioni » o « accordi », per rilevare, con una parola che ci sembra più differenziata e precisa, come la volontà da parte degli imprenditori di venire ad una intesa acquisti un valore positivo ed una forza fattiva, solo in quanto riesca a concretarsi in un sistema di relazioni così fra i vari industriali, come fra essi e l'ambiente economico esterno. La volontà della intesa e l'intesa stessa non sarebbero invero sufficienti a modificare i rapporti economici nel senso favorevole agli interessati, se non si obbiettivassero in una organizzazione destinata a realizzarle in modo continuativo.

L'osservazione è tanto più interessante in quanto, se nelle loro forme più semplici i sindacati si risolvono in organizzazioni relativamente embrionali, nelle loro forme più evolute danno luogo ad organizzazioni straordinariamente complesse. Ben a da ragione, da questo punto di vista, il Seligman considera i veri e propri *trusts* come la forma più alta raggiunta dalla impresa associata. (3)

(1) COSSA. *I sindacati industriali*. Milano, 1907. Il valore dello scritto del Cossa è accresciuto dal fatto che, come vedremo a suo tempo, alcune delle opinioni sostenutevi ebbero ad incontrare l'approvazione incondizionata del Pantaleoni.

(2) COSSA. *Loc. cit.*, pag. 11.

(3) SELIGMAN. *Principles of Economics*. New-York, 1906, pag. 97-98.

Non aggiungiamo tuttavia come fa il Cossa, organizzazioni « libere e convenzionali », non perchè intendiamo negare l'esistenza e l'importanza del fatto della libertà e della convenzionalità di dette organizzazioni, ma solo perchè ci sembra che il fatto medesimo rientri troppo nelle conoscenze comuni, per dover esser rilevato espressamente.

La nostra definizione reca anche che i sindacati possono essere costituiti « fra un numero più o meno ragguardevole di imprenditori, o di gruppi d'imprenditori..... » etc.

Si danno infatti sindacati fra pochi, fra molti, o fra tutti gli imprenditori (di un dato ramo d'industria, o di rami connessi).

Invece di sindacati fra imprenditori come singoli, si possono poi anche avere sindacati fra gruppi più o meno numerosi di imprenditori. In tal caso, costituendo già i gruppi precedenti una prima e più ristretta forma di sindacati, si avrebbe a che fare con sindacati di sindacati, cioè con sindacati d'ordine superiore. Generalmente le forme più complesse di sindacati corrispondono appunto ad organizzazioni fra gruppi preesistenti.

Nella nostra definizione si parla poi di imprenditori « di uno stesso ramo d'industria, o di rami connessi ». Limitarsi, invero, a considerare un solo ramo d'industria — così come molti autori, e lo stesso Cossa, fanno — significa precludersi la via ad abbracciare alcuni dei sindacati più interessanti, e in generale le forme più differenziate cui molti sindacati sembrano ormai avviarsi. Per citare un solo esempio, senza la estensione da noi proposta, non potrebbe essere incluso fra i sindacati il cosiddetto *trusts* « del ferro e dell'acciaio » nel Nord-America; *trusts* che — lo dice il suo stesso nome — comprende due grandi industrie connesse ma diverse, ciascuna delle quali alla sua volta include varii rami nettamente distinti fra loro.

Quale sia il carattere qualificativo essenziale dei sindacati, in che essi prevalentemente differiscano dallo stato economico che suole precederli, e del quale sogliono essere considerati come l'antitesi, è significato nella definizione dalle

parole: « organizzazioni mediante le quali un numero più o meno ragguardevole di imprenditori o di gruppi di imprenditori..., sostituendo alla mancanza di una reciproca intesa una unità d'azione più o meno completa, controllano.... una parte più o meno grande della produzione e della offerta relative al ramo od ai rami in cui sono impegnati.... »

Come vedremo fra poco, i sindacati possono sorgere tanto fra imprenditori di uno stesso ramo allo scopo di eliminare la reciproca concorrenza, quanto fra imprenditori i quali, appartenendo a rami diversi e non potendo quindi farsi concorrenza tra loro, tuttavia si accordano per meglio regolare le condizioni nelle quali si compie la lavorazione ed il passaggio di una certa merce da uno stadio all'altro. A questi ultimi si riferisce lo Jenks quando dice: « Vari sindacati... sono stati costituiti non fra concorrenti di un medesimo ramo d'industria, ma piuttosto fra produttori della materia prima e fabbricanti del prodotto finito, allo scopo di ottenere una pronta corrispondenza tra domanda ed offerta, e per fare sì che la produzione dalla materia prima fino al prodotto completamente elaborato possa compiersi senza ritardi e senza attriti non necessari. » (1)

Ora, così nel primo caso come nel secondo, il fatto caratteristico del sindacato è sempre questo: che esso crea l'unità d'azione ed il controllo dove prima mancavano od erano meno perfetti.

Ciò premesso, ci sembra che la definizione da noi proposta presenti su quella del Cossa due vantaggi: il vantaggio di comprendere i casi che essa esclude, ed il vantaggio di mettere in maggior rilievo le condizioni più salienti pei casi che anch'essa ammette.

Molti autori, e lo stesso Cossa, considerano i sindacati come unicamente diretti ad eliminare la concorrenza preesistente fra i loro partecipi. Ora, se è vero che la maggior parte dei sindacati adempie a tale funzione, non è altrettanto vero che tutti vi adempiano.

(1) JENKS. *The trust problem*. New-York, 1901, pag. 41-42.

I sindacati fra singoli imprenditori o fra gruppi di imprenditori di un medesimo ramo di industria, sono certamente rivolti a far cessare lo stato di lotta fra i loro aderenti. Il fatto stesso di una precedente mancanza di intesa — fatto per ovviare al quale tali sindacati appunto si costituiscono — porta fatalmente i singoli, od i gruppi, di uno stesso campo alla reciproca concorrenza.

Ma i sindacati fra singoli imprenditori, o gruppi di imprenditori di rami connessi non possono essere rivolti ad eliminare la concorrenza reciproca, per la ragione intuitiva che fra rami connessi una concorrenza vera e propria non può esistere. (1)

Dopo ciò ci sembra che la espressione da noi usata, secondo la quale i sindacati alla mancanza di intesa sostituirebbero un'unità d'azione, mentre comprende e spiega nella sua ragione fondamentale il tipo — certo più frequente — in cui l'accordo si forma fra singoli imprenditori, o gruppi d'imprenditori di un medesimo ramo di industria, ed è quindi diretto ad eliminare la concorrenza fra i propri aderenti, comprende e spiega anche il tipo in cui l'accordo non può avere questo scopo, perchè costituito fra singoli imprenditori, o gruppi di imprenditori, che non sono in concorrenza, in quanto appartengono a rami connessi.

Consideriamo rapidamente i sindacati del primo tipo.

La definizione in base alla quale essi tendono a determinare un'unità d'azione dove questa mancava, non solo si adatta al fatto della preesistente concorrenza, ma ne indica la causa più profonda.

(1) Veramente in un caso anche tali sindacati potrebbero avere lo scopo di eliminare la concorrenza, se non fra tutti, almeno fra una parte dei loro componenti: e cioè, quando quelli fra i loro membri i quali lavorano il prodotto meno finito, il bene d'ordine inferiore, nello stesso momento in cui si accordano fra loro, si accordino anche cogli imprenditori, o con parte degli imprenditori impegnati in quei rami in cui il prodotto si presenta come d'ordine superiore, per rendere più completi gli effetti della cessazione della concorrenza che prima si muovevano fra loro. Per ragioni di semplicità noi però trascureremo sempre questo caso.

Mentre non è sempre vero che la mancanza di accordo fra i singoli imprenditori importi una concorrenza fra essi — basta che essi lavorino in rami diversi, perchè ciò non si verifichi più — è vero per converso che, in tutti i casi in cui una concorrenza si determina, questa trova la sua spiegazione nella mancanza di intesa fra coloro che alla concorrenza stessa partecipano.

Fra singoli imprenditori, o gruppi di imprenditori, di un medesimo ramo di industria la concorrenza si crea, perchè ciascuno di essi produce la quantità che crede e la offre ai prezzi che ritiene più convenienti, dati i prezzi di offerta degli altri; perchè, in altri termini, manca fra l'uno e l'altro imprenditore ogni concerto. Lo stato di lotta di cui la parola « concorrenza » è sinonimo rappresenta un semplice effetto di questa assenza di concerto. Mirando al massimo reddito netto, ogni singolo individuo, o gruppo cerca di dare la maggiore estensione ai propri affari: cerca, cioè, di produrre la quantità massima ad un prezzo minore degli altri. E poichè tutti agiscono allo stesso modo, il risultato ultimo è che, dopo un periodo più o meno lungo di tempo, la produzione complessiva si trova ad essere così aumentata, da non potersi vendere se non ad un prezzo minore, tale che per molti importa, non solo la cessazione di ogni profitto, ma una vera e propria perdita.

È questo appunto il fenomeno sul quale abbiamo a lungo insistito nel precedente Capitolo.

In tali condizioni il sindacato sorge in quanto i singoli imprenditori o gruppi di imprenditori, proponendosi di eliminare siffatti danni, mirano a togliere di mezzo quella che è la loro causa fondamentale: l'assenza di una intesa collettiva. Perciò essi sostituiscono alla reciproca concorrenza una unità d'azione, cioè un coordinamento delle attività dei singoli, diretto ad ottenere il vantaggio duraturo di ciascuno, nel vantaggio duraturo di tutti.

Quando invece si tratti di sindacati fra imprenditori, o gruppi di imprenditori appartenenti a rami connessi, non è

più lecito dire che fra questi ultimi preesistesse una concorrenza, ma è pur sempre lecito dire che preesisteva una mancanza di intesa o di coordinazione, e che a tale mancanza si accompagnavano tutti gli inconvenienti che le sono propri, anche quando essa mancanza, per la diversità del campo economico, non possa dar luogo ad una vera e propria concorrenza.

Un esempio caratteristico di un sindacato di tal genere è il già ricordato *trust* del ferro e dell'acciaio nel Nord-America. Più sopra lo abbiamo citato come tipo di un sindacato fra gruppi di imprenditori. Dobbiamo ora aggiungere che esso rappresenta un sindacato fra gruppi, molti dei quali non sono concorrenti, in quanto appartengono a rami d'industria diversi, o, appartenendo ad uno stesso ramo, vi rappresentano branche diverse.

È stato fondato nel marzo 1901, mediante la costituzione della *United States Steel Corporation*, cui hanno partecipato, da una parte la *Carnegie Company*, e dall'altra la *Federal Steel Company*, l'*American Steel and Wire Company* di *New Jersey*, la *National Tube Company*, la *National Steel Company*, l'*American Tin Plate Company*, l'*American Steel Hoop Company*, e l'*American Sheet Steel Company*. (1) Alcune di queste imprese producevano anche merci eguali o simili; ma altre non erano affatto in queste condizioni. È per esempio evidente che la Compagnia dei cerchi d'acciaio, la Compagnia nazionale dei tubi, la Compagnia dello stagno in lamine e la Compagnia dell'acciaio in piastre non potevano farsi diretta concorrenza fra loro, perchè appartenevano a rami nettamente distinti e diversi. Sarebbe dunque assurdo affermare che la *United States Steel Corporation* si sia fondata allo scopo principale di abolire una concorrenza che fra la maggioranza dei suoi gruppi costitutivi non esisteva affatto. Pur non potendosi escludere fra i suoi moventi il desiderio di evitare la lotta che per certi articoli in acciaio si minac-

(1) Gli atti relativi alla costituzione della *United States Steel Corporation* sono nel Vol. XIII del *Report of the industrial Commission* degli Stati Uniti. Washington, 1901, pag. 475-487.

ciava fra la *Carnegie Company* ed alcune altre società, il suo scopo prevalente è stato certo quello di organizzare in modo più razionale le successive trasformazioni dei prodotti dall'ordine inferiore al superiore: di eliminare, cioè, tutti quegli inconvenienti di una coordinazione imperfetta fra diversi rami, che permangono anche quando in ogni ramo isolatamente considerato la concorrenza sia scomparsa.

Comunque, tanto nel caso in cui — per la identità del campo — l'attività non coordinata dei singoli individui, o gruppi, determini la concorrenza; quanto nel caso in cui — il campo essendo diverso — essa produca, all'infuori della concorrenza, tutti gli altri inconvenienti che le sono propri: è certo che i sindacati industriali non possono assolvere il loro compito se non sostituendo, alla mancanza di intesa, l'accordo; alla azione individuale e non preordinata, una unità d'azione collettiva e consciamente diretta. Questa unità d'azione potrà essere rivolta a regolare soltanto la quantità della offerta, o soltanto i prezzi, od anche a diminuire i costi di produzione, etc. — Ma certo un'unità di azione è indispensabile, e rappresenta anzi il fatto più caratteristico dei sindacati, il fatto per cui essi vengono a costituire, in rapporto alle condizioni che loro preesistevano, uno stato di maggiore e più larga coordinazione.

Come abbiamo adombrato testè con alcuni accenni sommarii, questa unità d'azione potrà essere naturalmente « più o meno completa », a seconda della situazione dell'industria, della maggiore o minore perfezione nell'accordo degli aderenti, etc. — Una delle principali classificazioni dei sindacati industriali può appunto basarsi sul diverso grado di compiutezza della loro organizzazione: cioè, in ultima analisi, di quella unità d'azione di cui l'organizzazione stessa è lo strumento.

Abbiamo svolte le nostre osservazioni, riferendoci prevalentemente alla parte della definizione da noi proposta, in cui è detto che i sindacati sono organizzazioni mediante le quali

gli imprenditori sostituiscono « alla mancanza di una reciproca intesa, una unità d'azione più o meno completa ».

Ma è intuitivo che le medesime considerazioni si possono perfettamente estendere alla parte che segue, nella quale è affermato che col mezzo di tale unità d'azione gli imprenditori « controllano una parte più o meno grande della produzione e della offerta relative al ramo od ai rami in cui sono impegnati ».

La sostituzione di una unità d'azione alla preesistente mancanza di intesa non rappresenta infatti se non la condizione psicologica, riguardante i rapporti interni fra i soci, per giungere al controllo. Ma è il controllo il mezzo esterno e di carattere più strettamente materiale ed economico, che si dimostra necessario per giungere al fine proprio dei sindacati: l'aumento del margine. Chiamando bene diretto quest'ultimo fine e beni strumentali le condizioni che si richiedono per ottenerlo, si potrebbe dire che, rispetto al fine, il controllo è il bene strumentale di primo grado, e l'unità di azione il bene strumentale di secondo grado.

Il controllo va poi inteso nel suo senso generale: e cioè nel senso di una potestà di regolare in tutto, od in parte, la produzione e l'offerta: potestà di regolare, che, nelle circostanze precedenti la formazione del sindacato, mancava, per l'assenza appunto di una intesa fra gli interessati.

Consideriamo, per esempio, un sindacato che sorga fra imprenditori di uno stesso ramo di industria, per eliminare la reciproca concorrenza.

Finchè questa esisteva, ogni imprenditore sapeva di non poter individualmente variare le condizioni del mercato nel proprio interesse. Ciascuno quindi considerava il prezzo esistente come un dato di fatto che non gli era concesso di modificare da solo. (1) Una delle manifestazioni di questa

(1) Supponendo naturalmente invariabile il costo dell'impresa-tipo. Infatti l'unico mezzo col quale in regime di concorrenza il singolo imprenditore può agire sui prezzi, è di introdurre sistemi più perfezio-

coscienza era che nessuno presumeva di poter influire sul prezzo di vendita del proprio prodotto regolando la quantità della propria offerta. Ognuno riconosceva che la propria offerta era una parte non abbastanza rilevante della offerta totale. Ed era appunto per questo che — come abbiamo dimostrato nel Capitolo anteriore — ciascuno, ritenendo che la quantità da lui prodotta ed offerta non potesse avere un tal peso da portare da sola una riduzione sensibile del prezzo corrente, aumentava per proprio conto la produzione e l'offerta.

Costituitosi invece il sindacato, e purchè esso raccolga tutta la produzione totale di quella data merce su quel dato mercato, o per lo meno una percentuale sufficiente di essa, i suoi dirigenti si trovano subito nella condizione di poter influire sul mercato.

Tacendo del primo caso che è troppo ovvio, e passando senz'altro al secondo, il sindacato, una volta che per ipotesi abbraccia una quota rilevante della produzione e della offerta complessive, viene a disporre di una parte dell'offerta stessa, che non è più trascurabile rispetto al tutto: di una parte, cioè, le cui variazioni quantitative sono in grado di agire potentemente sulla grandezza dell'intero. Se esso, ad esempio, ritirasse dal mercato la sua produzione, la situazione del mercato verrebbe a trovarsi ben più profondamente turbata che non prima, qualora uno solo degli imprenditori concorrenti avesse fatto altrettanto colla sua produzione particolare.

Ora è appunto in questa possibilità di regolare la propria produzione e la propria offerta, e con essa la produzione

nati di produzione, in maniera da incontrare un costo minore di quello de' suoi rivali, e da poter vendere con un profitto proporzionalmente maggiore degli altri ad un prezzo alquanto minore degli altri. Questo mezzo però non gli consente un profitto differenziale se non per poco tempo. Man mano che i sistemi più perfezionati si diffonderanno, la riduzione del costo si generalizzerà, ed il livello comune dei prezzi discenderà ad un punto che nuovamente non consentirà un profitto differenziale per alcuno. Questo mezzo dunque, non solo implica una variabilità del costo, ma involge per l'imprenditore un interesse transitorio, non permanente.

e l'offerta dell'intero mercato, e quindi anche il prezzo del mercato, che si esplica il controllo di cui è parola nella nostra definizione.

Abbiamo finora considerato quella particolare forma di controllo che si riferisce alla quantità prodotta e mediata-mente al suo prezzo di vendita.

Ma il controllo esercitabile dai sindacati — specie nelle loro forme superiori d'organizzazione — può presentare anche altre manifestazioni, le quali — data l'espressione generica da noi usata: controllo « della produzione e della offerta » — rientrano egualmente nella definizione proposta.

Così, oltre ad agire sulla quantità prodotta e mediata-mente sul suo prezzo di vendita, i sindacati possono agire sul suo costo di produzione, per diminuirlo nel proprio interesse: perfezionando i sistemi produttivi; economizzando sul prezzo delle materie prime; concentrando la produzione nei soli stabilimenti meglio dotati; specializzando il lavoro delle varie fabbriche; utilizzando su più larga scala e più razionalmente i prodotti secondarii; risparmiando nelle spese fisse, nelle spese di *réclame*, nelle spese per i commessi viaggiatori, nelle tariffe per i trasporti, etc., etc. — È, infatti, evidente che l'uso di tutti questi mezzi riesce anch'esso possibile, solo perchè i sindacati godono di una facoltà di controllo, che era vietata ai singoli imprenditori, come tali. I singoli imprenditori, ciascuno per proprio conto, disponevano di un capitale troppo piccolo, acquistavano una quota troppo piccola della materia prima, dirigevano un numero troppo piccolo di officine. Essi dunque non potevano adoperare quei mezzi che si rendono invece possibili ai sindacati, in quanto dispongono di un capitale molto più grande, acquistano una quota molto più grande della materia prima, abbracciano un numero molto più grande di officine; in quanto, cioè, coordinano, dominano, controllano una somma ben più vasta di interessi.

Inoltre i sindacati possono assicurare alla industria una direzione più efficiente: sia perchè i varii imprenditori e di-

rettori, che prima concorrevano fra loro, diventano membri di un unico consiglio direttivo, nel quale si scambiano fra loro i risultati della propria esperienza e le proprie idee nuove; sia perchè ogni imprenditore o direttore, invece di esercitare come prima, quando era solo ed in lotta cogli altri, le più svariate funzioni, potrà esercitare quelle sole per cui è più indicato. È però evidente che anche questo importantissimo vantaggio ha sempre come sua premessa la superiorità di controllo che il sindacato possiede in confronto delle singole imprese che lo precedevano.

Infine, in certi casi, e sempre per la maggiore ampiezza del loro controllo, i sindacati possono anche modificare l'assetto commerciale che sta fra quel dato ramo d'industria in cui sono sorti, ed i consumatori propriamente detti: sia sostituendosi agli intermediarii, e vendendo direttamente ai consumatori; sia limitando semplicemente i guadagni e la libertà d'azione degli intermediari stessi. (1)

Nell'esaminare il carattere ed i mezzi del controllo, abbiamo finora considerati soltanto i sindacati sorti fra imprenditori di uno stesso ramo d'industria, per eliminare la reciproca concorrenza. Ma la seconda parte delle osservazioni testè svolte si può perfettamente estendere anche a quei sindacati i quali, sorgendo fra imprenditori appartenenti a rami diversi, non possono avere lo scopo di far cessare una concorrenza che non è concepibile a causa appunto della diversità dei rami.

Le espressioni dello Jenks, che abbiamo citate più sopra, sintetizzano mirabilmente il fine che tali sindacati si pro-

(1) Abbiamo desunti questi diversi vantaggi dei sindacati industriali dai Volumi I, XIII, e XIX della Inchiesta industriale nord-americana. Per chi volesse vedere più minutamente, i dettagli si trovano specialmente: nel volume I alle pag. 71, 116, 248, 278, 318, 355, 372, 486-490, 562, 563, 570, 602, 624, 627, 770, 796, 799; nel Vol. XIII alle pag. 34, 35, 36, 84, 85, 98, 156, 158, 162, 163, 200-201, 253, 256, 303, 327, 328, 344, 346, 347, 438, 450-453, 456, 468, 488-490, 504, 672-675-678, 717, 720; nel vol. XIX alle pag. 608-614.

pongono. Essi, insomma, mirano ad una riduzione del costo, che dovrà ottenersi con mezzi tanto più grandiosi di quelli che abbiamo esposti a proposito dei sindacati fra imprenditori di un medesimo ramo, in quanto si estenderanno, non ad uno solo, bensì a parecchi dei trapassi che un dato bene dovrà subire prima di giungere alla sua perfezione. Ma anche qui il sindacato potrà ottenere il suo scopo, solo in grazia del dominio, del controllo, ch'esso si sarà assicurato sopra varii rami della produzione, anzichè sopra uno solo.

Abbiamo detto a suo tempo che l'esempio più gigantesco di un sindacato di tale specie è il *trust* del ferro e dell'acciaio nel Nord-America. Il suo direttore, il signor Schwab, ha così riassunti dinanzi alla Commissione per l'inchiesta industriale (1) i vantaggi ch'esso ha assicurati ai propri membri: 1°) Ha consentito il controllo (*the control*) sulla maggior parte delle miniere e dei minerali di ferro degli Stati Uniti, e ha così permesso di preparare colle varie qualità le miscele più convenienti; 2°) ha procurata una forte diminuzione nel costo di trasporto del minerale per via d'acqua; 3°) ha resa possibile una più razionale ed economica distribuzione del minerale fra i varii stabilimenti; 4°) e 5°) ha consentito forti economie nelle spese di direzione e di sorveglianza, e nelle spese per la vendita. Orbene, è evidente che tutti i vantaggi assicurati dal *trust* del ferro e dell'acciaio non sono dovuti ad altro, se non al controllo che esso appunto esercita sui varii rami della produzione.

Nella nostra definizione, coll'inciso: i sindacati... controllano «in un momento ed in un mercato determinati» una parte etc., etc., miriamo poi a mettere in chiaro che il controllo che li caratterizza va sempre inteso come relativo ad un dato momento e ad un dato mercato.

Ad un dato momento. Può darsi infatti che in un certo istante l'organizzazione del sindacato sia meno perfezio-

(1) Vol. XIII della citata *Inchiesta industriale nord-americana*, pagine 418-87, e specialmente pag. 450-51.

nata che in un istante successivo; oppure che in un certo istante il sindacato abbracci il 75 % dell'intera produzione e dell'intera offerta, ed in seguito, per l'uscita di taluni fra i suoi aderenti, o per l'entrata di aderenti nuovi, o per altre cause, esso ne comprenda una aliquota minore o maggiore. Nei primi casi è intuitivo che il controllo del sindacato sarà meno completo che nei secondi.

Ad un dato mercato. Infatti — a prescindere dal caso in cui siano limitati ad un mercato locale — i sindacati industriali possono abbracciare — sempre per quel determinato ramo, o complesso di rami — tutti o parte degli imprenditori di una sola nazione, o di parecchie nazioni, o di tutte le nazioni. Avremo così sindacati nazionali od internazionali, e questi ultimi saranno meno o più estesi.

Si comprende senz'altro che anche secondo il variare di tale elemento, il controllo riuscirà meno o più esteso.

Abbiamo così studiata la condizione psicologica, o interna, alla quale devono soddisfare i sindacati (sostituzione, alla mancanza di intesa, di una unità d'azione più o meno completa), ed il mezzo materiale ed esterno di cui devono servirsi (controllo di una parte più o meno grande della produzione e della offerta). Passiamo adesso al loro scopo ultimo.

In base alla definizione da noi proposta, lo scopo dei sindacati sarebbe quello di « aumentare il margine » dei propri aderenti. (1)

Si è in tal modo evitato di riferire direttamente il fine dei sindacati — come il Cossa e moltissimi altri autori fanno —

(1) Si badi che colla espressione: « aumentare il margine », non vogliamo intendere che un margine prima dovesse sempre esistere.

Vedemmo nel precedente Capitolo che il prezzo di equilibrio in regime di concorrenza fra gli imprenditori è quello al quale il margine della impresa tipo è zero. Più ancora: se per un certo tempo la quantità prodotta si sposta a destra del punto di equilibrio, si ha un prezzo al quale il margine è negativo, al quale cioè si lavora in perdita. La frase « aumentare il margine » deve dunque essere interpretata, non nel senso che prima della costituzione del sindacato il margine della

ai prezzi di vendita del prodotto. Ciò per due ragioni principali.

Anzitutto, gli imprenditori non si interessano di tali prezzi per sè stessi, ma solo in quanto una loro variazione in più od in meno implica, a parità di tutte le altre condizioni, un aumento od una diminuzione del loro margine. È dunque di quest'ultimo che essi principalmente si preoccupano. I prezzi non rappresentano per loro se non un mezzo per giungere al fine. La considerazione del movente essenziale diventa poi tanto più necessaria, quando si voglia spiegare il sorgere dei sindacati. Gli imprenditori infatti si decidono a costituirli in seguito all'azione deprimente, o annullatrice, che appunto sul loro margine esercita la concorrenza, o, quanto meno, una insufficiente coordinazione.

Inoltre — ed è questa la osservazione più importante — consistendo il margine unitario nella differenza fra il prezzo unitario di vendita del prodotto ed il suo costo unitario, riesce ovvio che tra i vari mezzi di accrescerlo si possono dare i seguenti: o, a costo unitario eguale, elevare il prezzo unitario di vendita; o, lasciando quest'ultimo inalterato, ottenere una riduzione del costo unitario; o, finalmente, realizzare nello stesso tempo una diminuzione del costo unitario ed un aumento del prezzo unitario di vendita.

I due primi procedimenti rappresentano due linee di condotta radicalmente diverse: mentre il terzo costituisce una combinazione, e molte volte anche una conciliazione, fra gli altri due. È poi evidente che — considerando come determinato l'aumento del margine che in una certa industria un

impresa tipo debba sempre esser positivo, ma nel senso che possa essere anche eguale a zero, o negativo. Nel primo caso, il sindacato cercherà di accrescere il margine portandolo da una grandezza positiva ad un'altra positiva maggiore; nel secondo e nel terzo caso invece, cercherà di accrescerlo, portandolo rispettivamente dallo zero, o dal negativo, al positivo.

Questi ultimi due sono i casi tipici per quei sindacati della cui fondazione il movente principale è l'eccessiva concorrenza; e quindi, in pratica, i casi tipici per la maggior parte dei sindacati finora conosciuti.

certo sindacato può ottenere in un certo momento — il rialzo del prezzo unitario di vendita necessario per assicurare l'aumento stesso, può essere col terzo sistema minore che col primo. Col primo, infatti, tutto l'aumento del margine deve essere ottenuto coll'elevamento del prezzo unitario di vendita. Col terzo, invece, una parte dell'aumento del margine può ottenersi colla riduzione del costo unitario.

Ora, se lo scopo ultimo dei sindacati viene riferito al margine, tutti e tre i procedimenti cui abbiamo accennato vi restano compresi senz'altro, e la definizione acquista un carattere generale che le permette di conservare il proprio valore in tutti i casi. Se invece — come il Cossa e molti altri autori fanno — lo si riferisca soltanto ai prezzi di vendita, si giunge necessariamente a non vedere se non l'aumento di questi ultimi. I sindacati industriali vengono allora rappresentati come organizzazioni, il cui unico mezzo per accrescere il margine dei propri aderenti è quello di elevare il prezzo unitario di vendita dei rispettivi prodotti. Rimangono così esclusi quegli altri mezzi ai quali abbiamo già accennato, e che sono i più comuni proprio nelle nazioni — esempio classico: gli Stati Uniti del Nord-America — presso le quali i sindacati si riscontrano più numerosi e presentano le forme più complesse.

Riescirebbe ora interessante esaminare le condizioni sotto le quali è possibile che un sindacato adoperi piuttosto l'uno che l'altro, o adoperi contemporaneamente parecchi dei detti mezzi. Senonchè il problema potrà essere meglio studiato nelle Sezioni successive, nelle quali i procedimenti propri dei sindacati verranno analizzati con maggiori dettagli e messi in rapporto colla teoria generale del monopolio. Basti per ora accennare che la scelta e la pratica di tali diversi mezzi sono intimamente connesse anche colle speciali forme di organizzazione che i sindacati possono assumere; e più precisamente che, mentre il primo prevale, ed in molti casi è il solo possibile, nelle forme meno complesse, il secondo ed il terzo prevalgono nelle forme più elevate.

La nostra definizione poi aggiunge che i sindacati industriali hanno lo scopo di aumentare «in definitiva» il margine dei loro aderenti.

Può darsi infatti che per un certo periodo di tempo un sindacato il quale sia costituito da una parte sola degli imprenditori di un dato ramo e comprenda una percentuale non abbastanza grande di tutta la produzione e l'offerta, non riesca, di fronte alla concorrenza di coloro che ne sono rimasti estranei, ad ottener alcun rialzo nel margine. Può darsi anche che un sindacato, per tentar di sopprimere coloro che non hanno voluto aderirvi, o di uccidere sul nascere qualche nuovo concorrente, diminuisca il prezzo unitario di vendita, sino al punto da rendere il margine anche minore di quello che fossero prima della sua formazione.

Ma è evidente che questi fenomeni non possono essere se non temporanei. Un sindacato che, per effetto della concorrenza altrui, non potesse mai accrescere il margine dei propri aderenti, o peggio ancora dovesse in modo permanente diminuirlo, mancherebbe al proprio scopo essenziale, e finirebbe col dissolversi.

Bisogna dunque affermare che lo scopo ultimo dei sindacati — in quanto riescano vitali — è quello di aumentare il margine dei propri partecipi: pur riconoscendo che le condizioni del mercato, o le esigenze stesse della loro politica, possono obbligarli ad un ritardo, o ad una sospensione dell'aumento medesimo.

Le stesse considerazioni si possono ripetere, *mutatis mutandis*, per quei sindacati che non sono diretti ad eliminare la concorrenza, in quanto costituiti fra imprese che appartengono a rami diversi. Giacchè anche per essi lo scopo è di aumentare il margine mediante quella riduzione del costo che si ritiene debba conseguire alla eliminazione degli «attriti non necessari», è evidente che, se in pratica la sperata riduzione del costo medesimo non si verificasse, gli imprenditori che hanno aderito al sindacato troverebbero che i motivi della loro adesione sono venuti meno, e vorrebbero riacquistare la loro libertà d'azione.

§ 2 — PRINCIPALI PROBLEMI
RELATIVI AI SINDACATI INDUSTRIALI.

Intorno al fenomeno dei sindacati industriali si raccolgono molti ed importantissimi problemi, alcuni strettamente economici, altri sociali nel largo senso della parola.

Anche restringendoci ai primi, il loro esame, sia pure sommario, uscirebbe dal quadro del nostro lavoro. Noi dobbiamo studiare l'equilibrio della domanda e dell'offerta in regime di sindacato, e non possiamo quindi occuparci se non di quelle questioni che più direttamente si riferiscono a tale oggetto.

Ci limiteremo perciò ad un rapidissimo cenno: salvo a dichiarare da ultimo su quali o su quale delle dette questioni, dato il nostro fine, ci intratterremo più dettagliatamente.

Un primo problema è quello della classificazione dei sindacati industriali. Essi possono distinguersi principalmente: o secondo le condizioni che rendono più o meno facile il loro formarsi, o secondo il loro tipo di organizzazione, o secondo i mezzi di cui si servono per raggiungere i loro scopi.

Ognuna di queste classificazioni può essere di volta in volta preferita, in ragione dei fini speciali che lo studioso si propone. Ognuna poi mette innanzi alcuni di quegli stessi problemi cui dobbiamo appunto accennare.

Un secondo ordine di questioni riguarda i rapporti fra i sindacati industriali e l'associazione economica in generale. Poichè i sindacati industriali non sono altro che una forma di associazione economica, è evidente che essi rappresentano semplicemente una specie di un genere. Può riuscire quindi interessantissimo studiare tanto i caratteri particolari di questa specie in relazione al genere cui appartiene, quanto i suoi caratteri distintivi in rapporto alle altre specie affini. L'esame, per esempio, dei tratti che il fenomeno dei sindacati industriali ha in comune, e dei tratti per cui invece si differenzia

dalla cooperazione — intesa quest'ultima nel suo più ampio significato — potrebbe dar luogo a conclusioni non prive di importanza.

Un terzo gruppo di problemi — che si riannoda alla prima delle tre principali classificazioni che vedemmo potersi stabilire pei sindacati industriali — si riferisce alle condizioni che rendono più o meno facile il loro sorgere.

È vero — ed in quali limiti — che in ogni ramo d'industria e per ogni mercato nazionale, la concorrenza fra gli imprenditori tende, per un processo quasi meccanico di eliminazione, a ridurre continuamente il numero di coloro che vi partecipano, sino a che i pochi superstiti trovino facile e naturale l'accordarsi tra loro? Esiste, ed in quali rami, una tendenza verso l'accentramento industriale; e può quest'ultimo considerarsi come una delle condizioni favorevoli alla formazione dei sindacati tra imprenditori? I rami in cui si riscontra più frequente il sorgere dei sindacati industriali, sono quelli in cui prevale la legge del rendimento decrescente, o costante, o crescente? Quale rapporto intercede tra la formazione dei sindacati e i diversi gradi di limitazione quantitativa, o soltanto geografica, nella offerta dei diversi beni? Le tariffe protettive rappresentano, ed in quali limiti, una condizione favorevole alla formazione medesima? Questi ed altri quesiti — di cui la semplice enunciazione dimostra tutta l'importanza — rientrano appunto nel gruppo al quale abbiamo accennato.

Un quarto ordine di questioni — che si ricollega al secondo dei tre principali criterii sui quali vedemmo potersi fondare la classificazione dei sindacati industriali — riguarda i tipi di organizzazione dei sindacati stessi.

Per accennare ad alcuni soli dei problemi che si vengono così a sollevare, è evidente che può riuscire interessantissimo stabilire quali sieno le condizioni industriali che rendono più conveniente un tipo, anzichè l'altro; quali tipi si prestino meglio per impiegare questi o quei mezzi di cui i

sindacati possono servirsi alla realizzazione dei propri fini; a quali tipi corrisponda un equilibrio di maggiore stabilità; se esista una tendenza verso il prevalere di certi tipi, piuttostochè di certi altri, etc. etc. —

Secondo l'ordine crescente della loro complessità si possono distinguere varie forme di organizzazione.

La prima consiste in un semplice accordo per regolare la quantità prodotta ed influire mediatamente sul prezzo di vendita. Si fissa per un certo periodo di tempo la quantità che deve essere complessivamente lavorata, e questa quantità viene poi divisa fra i varii interessati secondo determinati criterî. Salvo tale limitazione, ogni stabilimento od ogni ditta conserva la propria individualità e la propria indipendenza, tanto nei sistemi che riguardano la produzione e l'amministrazione, quanto nei criterî della vendita.

In un secondo stadio, l'accordo circa la quantità prodotta, e mediatamente circa il prezzo, viene completato colla costituzione di un ufficio collettivo di vendita. I singoli stabilimenti o le singole ditte mantengono la loro individualità e la loro indipendenza per ciò che riguarda i sistemi della produzione e dell'amministrazione, ma la perdono per ciò che riguarda lo smercio. Invece di esitare direttamente la loro quota di produzione, essi devono cederla all'ufficio collettivo di vendita, il quale accentra in se tutta la parte commerciale, e provvede secondo i propri criterî al collocamento della produzione collettiva.

La terza e la quarta forma — le più complesse e perfette — sono quelle che gli inglesi ed i nord-americani chiamano rispettivamente col nome di *trust* e di *corporation*.

Col *trust* i singoli stabilimenti e le singole ditte perdono la loro indipendenza anche per ciò che si attiene ai criterî della produzione e della amministrazione. Ogni società ha una vigilanza sulle altre, ed è alla sua volta vigilata dalle altre, o per mezzo dello scambio reciproco di una parte delle rispettive azioni, o perchè ciascuna cede una parte, o la totalità delle proprie azioni contro le azioni di una società centrale appositamente creata dagli iniziatori del *trust*. In en-

trambi i casi il risultato è che gli amministratori ed i direttori delle varie società sono sempre le stesse persone.

Colla *corporation* i singoli stabilimenti e le singole ditte perdono addirittura la loro individualità, in quanto vengono assorbite da una unica Società *ex-novo* che le acquista con una parte delle proprie azioni.

Così col *trust*, come, ed ancor più, colla *combination*, tutte le manifestazioni dell'attività economica, dalla produzione alla vendita, vengono esercitate nell'interesse esclusivo e generale della collettività degli associati. Alcuni degli antichi stabilimenti possono anche venir chiusi, se ciò convenga alla collettività.

Man mano che si passa dalla forme più semplici alle più elevate, l'unità di azione che può svolgere il sindacato diventa sempre più complessa e completa, e corrispondentemente diventa maggiore il controllo che esso può esercitare. Nella prima forma l'unità d'azione ed il controllo si limitano alla quantità prodotta ed offerta. Invece col *trust* e colla *combination* essa si estende ai procedimenti stessi della produzione e del commercio.

Esiste poi una intima connessione fra le forme di organizzazione dei sindacati e l'uso dei mezzi cui essi possono ricorrere per raggiungere il loro scopo: cioè per accrescere in definitiva il margine dei propri aderenti. Abbiamo visto a suo tempo che tali mezzi si riducono a tre: o, a, costo unitario eguale, elevare il prezzo unitario di vendita; o, lasciando quest'ultimo inalterato, ottenere una riduzione del costo unitario; o, finalmente, realizzare nello stesso tempo una diminuzione del costo unitario ed un aumento del prezzo unitario di vendita. Ora, l'uso dell'uno, o dell'altro di tali mezzi dipende in gran parte dalla forma di organizzazione dei sindacati. Nelle forme più semplici il controllo del sindacato non si estende fino ai processi della produzione. In esse quindi, non essendo possibile un'azione diretta a diminuire il costo di produzione, il margine non potrà venire aumentato se non con una elevazione del prezzo di vendita. Nelle forme più complesse, invece, l'azione del sindacato si fa sentire

anche sul costo, e quindi il margine può venire aumentato, ricorrendo anche ad una riduzione del costo medesimo.

Abbiamo accennato rapidamente a quelle fra le principali questioni relative ai sindacati, su cui, dato lo scopo del presente lavoro, non potremo trattenerci.

Passiamo ora, invece, al problema che direttamente interessa l'oggetto del nostro studio.

Il problema riguarda i rapporti tra sindacato industriale e monopolio.

Noi dobbiamo indagare l'equilibrio fra domanda ed offerta, cioè, il prezzo di equilibrio, in regime di sindacato.

Ora la scienza economica non possiede ancora sul prezzo in regime di sindacato conclusioni teoriche incontestate. La diffusione dei sindacati industriali rappresenta un fenomeno recente, e molte delle manifestazioni che vi si riannettono sono complesse e di difficile e dubbia rilevazione. I dati che si hanno abbracciano dunque un periodo troppo breve di tempo e sono molte volte troppo incerti, perchè sia lecito presumere di fondare su di essi una sicura teoria.

Quella che invece possiede la scienza economica è la teoria del prezzo in regime di monopolio. A questa teoria — che poggia su basi solidissime e che costituisce una delle più belle conquiste dell'Economia Politica — è stato possibile giungere, in parte perchè il fenomeno del monopolio è di data antichissima, in modo che se ne conoscono da tempo tutti i caratteri; in parte perchè esso si svolge in condizioni assai più semplici che non il sindacato industriale; in parte, infine, perchè una successione di intelletti sovrani ha dedicato ad esso il proprio studio.

Ciò posto, diventa del più grande interesse per noi esaminare le analogie che passano fra sindacati industriali e monopolio. Qualora infatti giungessimo a stabilire che, date certe circostanze, il sindacato industriale può essere considerato come un monopolio sia pur solo parziale, noi troveremo nella teoria dei prezzi di monopolio un punto di riferi-

mento — e di fondamentale importanza — cui ricollegare le nostre indagini sul prezzo in regime di sindacato.

V'ha di più.

Uno dei nostri fini è quello di inquadrare teoricamente i fenomeni che abbiamo riscontrati nell'industria del nitrato sodico. Ora, come dimostreremo a suo tempo, il sindacato del nitrato sodico soddisfa a quelle condizioni, poste le quali, un sindacato industriale coincide con un vero e proprio monopolio, con un monopolio totale. L'esame delle relazioni fra sindacato e monopolio deve dunque riuscire tanto più interessante nel nostro caso, in quanto — coincidendo il particolare sindacato di cui specialmente ci occuperemo con un monopolio totale — lo studio del prezzo di equilibrio che per esso si verifica, verrà a coincidere collo studio del prezzo di equilibrio in regime di monopolio vero e proprio.

È infine superfluo rilevare che — essendo il fenomeno del monopolio fra imprenditori tipicamente antitetico a quello della concorrenza fra gli imprenditori stessi — dallo studio dei rapporti di simiglianza fra sindacato industriale e monopolio restano senz'altro esclusi quei sindacati i quali risultano dall'accordo, non fra imprenditori di uno stesso ramo d'industria, ma fra imprenditori di rami diversi. Tali sindacati non possono avere lo scopo di eliminare la concorrenza preesistente fra i loro aderenti, appunto perchè la concorrenza — almeno nella sua forma più comune e più intensa — non è possibile se non fra imprenditori appartenenti ad un medesimo ramo. Essi dunque non presentano, rispetto alla concorrenza, quel carattere antitetico che è invece proprio, come abbiamo detto, del monopolio.

§ 3 — MONOPOLI E SINDACATI INDUSTRIALI.

N. 1.

CONCETTO E DEFINIZIONE DI MONOPOLIO.

Il monopolio si può definire come quella condizione nella quale colui o coloro che sono impegnati in un medesimo

ramo, od in rami connessi d'industria o di commercio, vi controllano, in un momento e sopra un mercato determinati, l'intera produzione e l'intera offerta, e possono quindi rendervi massimo il proprio margine.

Poichè il concetto di monopolio ha raggiunto un grado di precisione assai maggiore che quello di sindacato industriale, e poichè d'altronde la definizione che ne abbiamo proposta non si differenzia sostanzialmente dalle definizioni usuali, ci limiteremo a svolgere intorno ad essa pochissime osservazioni.

Premettiamo che, dato il nostro fine di studiare i rapporti fra sindacati industriali e monopoli, noi non considereremo fra questi ultimi se non quelli che presentano il carattere di monopoli industriali propriamente detti: cioè a dire i monopoli che, data la comune divisione delle funzioni economiche, si riferiscono alla produzione vera e propria di determinate merci. Dalla definizione che abbiamo proposta e che non poteva non essere generale, stralceremo perciò sempre — mentalmente — l'inciso che si riferisce ai «rami di commercio» in quanto tale inciso vuol riferirsi non ai monopoli industriali, nell'uso comune di questa espressione, ma ai veri e propri monopoli commerciali.

Nel suo significato strettamente letterale la parola monopolio starebbe ad indicare quella condizione in cui un solo individuo controlla la vendita di una data merce. Ma da tempo si è convenuto di estendere il vocabolo anche al caso di più individui. Infatti se più individui si accordano tra loro, essi possono dar luogo a quella stessa unità d'azione che è propria di un solo, e possono quindi comportarsi, agli effetti economici, come una persona unica. Ciascuno conferendo alla collettività, ed in pieno accordo cogli altri, la propria quota di controllo, basta che la somma delle singole quote coincida con un controllo totale, perchè si determinino i caratteri essenziali del monopolio. Appunto per questo nella nostra definizione si parla tanto di una sola persona, quanto di più.

Abbiamo aggiunto: « in un momento e sopra un mercato determinati », per mettere bene in rilievo che qualsiasi monopolio è sempre relativo a condizioni di tempo e di luogo.

A condizioni di tempo. Nel caso, per esempio, di un monopolio risultante dall'accordo di varii monopolisti parziali, basta che un tale accordo cessi, perchè scompaia anche il monopolio, almeno nella sua precedente completezza. Oppure — considerando il caso di un monopolio individuale, od anche il caso di un monopolio collettivo in cui l'accordo dei singoli resti inalterato — può darsi che una nuova scoperta conduca alla produzione di un succedaneo della merce su cui il monopolio prima esisteva: succedaneo che, per le sue qualità e per il suo prezzo, sia tale, da renderlo un concorrente formidabile della merce già monopolizzata. In siffatta ipotesi il controllo sulla detta merce perderà, almeno in parte, la efficacia che prima aveva, in quanto — aprendosi ai consumatori, col nuovo surrogato, una nuova fonte di offerta — l'antico o gli antichi monopolisti verranno a trovarsi in condizioni analoghe a quella in cui si sarebbero trovati prima, se non avessero controllata che una parte dell'offerta dell'antica merce, cioè, se non fossero stati, per definizione, veri e propri monopolisti.

Ogni monopolio è poi relativo anche a condizioni di luogo. Un monopolio infatti può essere locale, o nazionale, od internazionale, secondo controlli l'intera produzione e l'intera offerta di un dato bene sopra un mercato, rispettivamente, locale, nazionale od internazionale. Si possono qui ripetere *ad litteram* le osservazioni che già esponemmo a proposito della diversa estensione dei sindacati industriali (1).

Ma quello che forse più caratterizza la definizione di monopolio da noi proposta, è la determinazione dell'uso ch'esso può fare del proprio controllo. Mentre molti asseriscono che

(1) Sulle condizioni di tempo e di luogo alle quali è sempre relativo ogni monopolio ci intratterremo più a lungo in seguito, quando dovremo discutere se il monopolio elimini qualunque concorrenza, o non piuttosto la elimini soltanto in certe forme ed in certi campi.

il monopolista od i monopolisti sono in grado di rendere massimo il « prezzo di vendita », noi diciamo che sono in grado di vendere massimo il « margine ». (1)

Le ragioni sono perfettamente analoghe a quelle per le quali, anche a proposito dei sindacati industriali, fu parlato di aumento del margine e non di aumento del prezzo di vendita.

Per limitarci al motivo principale, se si parla di massimo solo rispetto al prezzo di vendita, si viene ad escludere, o, quanto meno, si può indurre altri a credere escluso, che il monopolista abbia altri modi per massimizzare il proprio profitto. Ora, quando — a parte il caso puramente ipotetico di una merce la cui produzione non importi alcuna spesa (2) — si supponga che il monopolista non possa o non voglia agire sul costo, certo egli non ha altra via, per raggiungere il proprio scopo, se non quella di agire sul prezzo di vendita. Ma è ragionevole ammettere che il monopolista — almeno in molti casi — voglia, appunto perchè tale, influire anche sul costo, rendendolo proporzionalmente minore: minore, cioè, di quello che sarebbe, se la medesima quantità venisse prodotta e venduta, anzichè in regime di concorrenza, in regime di monopolio.

Il movente pel quale il monopolista può essere indotto ad agire sul costo nel senso di ridurlo, è quello stesso per cui tutti ammettono ch'egli farà in modo di elevare al massimo il prezzo di vendita. Il profitto non è che il margine, la differenza fra il prezzo di vendita ed il costo di produzione — quest'ultimo inteso sempre nel senso che altre volte ab-

(1) Parlando di margine massimo, intendiamo sempre riferirci ad un margine che non sia massimo in senso assoluto, ma in senso relativo: vale a dire, condizionato dalle circostanze di tempo e di luogo, cui corrisponde ogni sindacato. Vedremo infatti più oltre che il massimo assoluto è praticamente irraggiungibile, in quanto i monopoli, almeno quelli privati — eliminando la concorrenza solo sotto certe forme ed in certi campi — non possono elevare il prezzo di vendita della propria merce oltre quei limiti, al di là dei quali la concorrenza sorgerebbe colla forma e nei campi che le sono rimasti.

(2) È il caso a cui ricorre il Cournot in una prima approssimazione.

biamo addottato. Ora, mentre, ammettendo invariato il costo, il profitto totale sarà massimo in corrispondenza del prezzo massimo di vendita, è evidente che, quando invece si supponga variabile anche il costo, e variabile nel senso di una diminuzione, il profitto totale potrà aumentare ulteriormente, se al massimizzarsi del prezzo di vendita — uno dei due termini dalla cui differenza esso profitto risulta, e più precisamente il diminuendo — faccia riscontro, non la fissità, ma la riduzione del diminutore, cioè del costo.

Che poi — tutte le volte in cui ciò sia possibile — il monopolista debba ricorrere anche a tale mezzo: questa conclusione è implicita nelle premesse da cui bisogna partire, allorchè si vogliano studiare nella prima approssimazione tutti i fenomeni economici. Noi invero dobbiamo supporre che anche il monopolista sia un *homo æconomicus*, e non possiamo perciò ammettere che egli trascuri uno dei mezzi coi quali rendere veramente massimo il proprio margine.

Quanto alla possibilità per il monopolista di diminuire, appunto perchè tale, il costo di produzione, e quanto ai modi di raggiungere questo fine, è intuitivo che sono estensibili al caso tutte le osservazioni che già esponemmo trattando dei sindacati industriali.

Vedemmo allora con quali procedimenti i sindacati industriali — o almeno quelli tra essi la cui organizzazione era sufficientemente elevata — potevano ridurre il costo, e dicemmo che tali procedimenti erano adoperabili in forza del controllo che i sindacati industriali esercitavano sopra una parte più o meno grande della produzione e della offerta di una data merce. A maggior ragione dunque essi potranno venire usati dal monopolista il quale, per definizione, non controlla soltanto una certa parte più o meno grande, ma controlla l'intera produzione e l'intera offerta della merce.

Certo il concetto secondo cui il monopolista può ridurre il costo di produzione, implica la possibilità di un confronto fra il costo di quella data quantità di merce nel regime di

monopolio e nel regime ad esso contrario, il regime della concorrenza. Ma una tale possibilità esiste sempre: allo stato, diremo, immaginario, in certi casi, ed allo stato di vera e propria esperienza in molti altri.

Per cominciare dalla ipotesi più sfavorevole, qualora la produzione e l'offerta di una data merce si siano sempre svolte in regime di monopolio, manca senza dubbio il termine sperimentale di paragone per verificare se il suo costo risulti minore che in regime di concorrenza. Il paragone non può essere fatto che per via di ipotesi: tenendo conto se il monopolista abbia realmente praticato quei criterii che, nel passaggio di altre merci dal regime di concorrenza a quello di monopolio, si dimostrano propri di quest'ultimo.

Senonchè il caso che la produzione e l'offerta di una data merce si siano sempre trovate in condizioni di monopolio, non è il più frequente. Molte volte passa sotto il regime di monopolio una merce che prima era sotto il regime di concorrenza; ed allora è possibile controllare sperimentalmente se e quali riduzioni il monopolista — appunto perchè tale — ha introdotte nel costo. Basta procedere con criterii perfettamente analoghi a quelli in base a cui abbiamo già visto potersi determinare se un sindacato abbia, o meno, diminuito il costo di quella quantità che ha continuato a produrre, e che prima era ricavata dagli imprenditori dissociati. Molte altre volte — essendo il monopolio relativo, come dicemmo, anche a condizioni di tempo — avviene che una data merce si trova monopolizzata sopra un mercato x , per esempio, un dato mercato nazionale, ma non lo è sul mercato di un'altra nazione. In tal caso, e per quanto i confronti internazionali riescano sempre molto difficili, non sarà impossibile stabilire se, date le diverse circostanze dell'uno e dell'altro mercato, il costo di produzione della merce sul mercato in cui si trova monopolizzata sia relativamente minore che non sull'altro mercato.

Abbiamo parlato finora di un aumento del margine per mezzo di una riduzione del costo di produzione propriamente

detto. Ma sotto il genere: riduzione del costo, si può pure intendere un'altra specie, alla quale già accennammo occupandoci dei sindacati industriali: una semplificazione negli ingranaggi commerciali e quindi una economia in quello che sarebbe lecito chiamare il costo di vendita. Anche a tale specie sono naturalmente estensibili le osservazioni che abbiamo fatte per l'altra.

Sarebbe ora interessante esaminare se e quali limiti incontrino anche i monopoli nell'applicazione dei due grandi mezzi d'aumento del margine; se ed in quali condizioni essi ne possano usare uno solo, e li possano invece adoperare entrambi. Ma piuttosto che nel presente paragrafo, destinato esclusivamente ad una definizione del monopolio e ad un suo parallelo sommario col sindacato industriale, l'argomento troverà una sede più opportuna quando studieremo più minutamente gli intimi procedimenti del monopolio medesimo.

Si osservi infine che, essendo il monopolio l'opposto della concorrenza, (1) la definizione che ne abbiamo data mette subito in chiaro come le condizioni che esso implica siano le condizioni contrarie a quelle da cui la concorrenza stessa viene individuata.

Abbiamo visto a suo tempo uno dei caratteri dello stato di concorrenza essere questo: che ogni imprenditore sa che la propria produzione e la propria offerta rappresentano una parte non abbastanza rilevante della produzione e della offerta complessive, e considera quindi il prezzo esistente come un dato di fatto che non può da solo variare nel proprio interesse.

(1) L'opposto della concorrenza — s'intende — rispetto a quel solo e determinato campo in cui esso monopolio è sorto. Vedremo infatti a suo tempo che ogni monopolio privato, se esclude la concorrenza sotto certe forme ed in certi campi, non può mai impedire ch'essa si conservi sotto altre forme ed in campi diversi.

Dalla nostra definizione risulta invece esplicitamente che il monopolista assorbe, non solo una parte rilevante della produzione e della offerta complessive, ma la loro totalità, e che, appunto per questo, egli considera il prezzo come un dato che, entro certi limiti, egli può stabilmente modificare nel suo interesse.

N. 2.

MONOPOLI TOTALI E MONOPOLI PARZIALI.

Le classificazioni dei monopoli in genere, e dei monopoli industriali in ispecie, sono vaste e numerose. Ma ai nostri scopi, una sola distinzione, come vedremo, interessa: quella che divide i monopoli in generale, e quindi anche i monopoli industriali, in monopoli totali ed in monopoli parziali.

Per opera di vari autori, tra cui principalissimo il Sidgwick, si è convenuto di estendere il concetto di monopolio, dal caso estremo in cui un individuo, od un gruppo, siano gli esclusivi produttori e venditori di un bene, al caso in cui un individuo od un gruppo, pur non essendo i soli a produrre ed a vendere un dato bene, tuttavia assorbano colla loro produzione e colla loro offerta una quota così grande della produzione e della offerta totali, da poter egualmente esercitare, almeno per un certo tempo, una sensibile influenza sul prezzo della quota da essi offerta, e mediatamente sul prezzo della intera quantità esistente sopra un dato mercato in un determinato momento.

Avremo così un monopolio totale ed un monopolio parziale.

Riportiamo, per maggiore chiarezza, le parole testuali del Sidgwick: « Trattando del monopolio..... abbiamo denotato con questo termine il controllo esercitato da un singolo venditore, o da un accordo di venditori, sopra una merce che nessun altro possa portare sul mercato. Ma qui è conveniente usare il termine con maggiore larghezza. In primo luogo è conveniente estenderlo ai casi nei quali una persona, od una unione di persone — che per brevità chiameremo: il

monopolista — non può controllare più di una certa parte dell'intera offerta della merce. Infatti questo controllo parziale può rendere possibile e profittevole un aumento artificiale nel prezzo della merce, sebbene la parte rimanente sia offerta da vari venditori in concorrenza fra loro, purchè la quota controllata dal monopolista sia così grande, che il suo ritiro dal mercato cagionerebbe una seria scarsità della merce e farebbe quindi notevolmente aumentare il prezzo — determinato in base alla concorrenza — della parte rimanente non sottoposta al controllo. Un simile monopolio parziale conferisce, di regola, soltanto un potere limitato di aumentare il prezzo della merce controllata..... » (1)

Abbiamo detto che il monopolio parziale è quello il quale comprende una quota così grande della produzione e della offerta totali, da poter esercitare « almeno per un certo tempo » una sensibile influenza sul prezzo del mercato.

È fondamentale per l'argomento precisare il significato di questa espressione: « almeno per un certo tempo ».

Un monopolio totale — purchè non faccia salire il prezzo di vendita oltre quei limiti che, come vedremo, s'impongono anche ad un monopolio totale — può tenere alto il prezzo di vendita della propria merce per un periodo di tempo che spesso è lecito considerare come lunghissimo.

Diversa invece è la condizione del monopolio parziale.

Si può supporre che il monopolio parziale esista per rispetto ad una merce la cui offerta non sia in alcun modo aumentabile, o lo sia solo in un periodo di tempo molto lungo. In tal caso, se un monopolio parziale comprende l'80 % della offerta complessiva di quella merce, gli offerenti della parte rimanente non possono accrescere la propria quota a danno di quella controllata dal monopolio parziale, e, per esempio, accrescerla dal 20 al 30⁰/₀, dell'insieme, facendo in corrispondenza diminuire la quota controllata dal

(1) SIDGWICK. *The principles of Political Economy*. Londra, 1887, pag. 338.

monopolio parziale dall'80 al 70 %. Non possono quindi intensificare la propria concorrenza contro il sindacato, sottrargli una certa parte della clientela, sminuirne l'influenza.

Si ammetta invece — ed è il caso di gran lunga più generale, per non dire addirittura l'unico, che in pratica normalmente si dia (1) — che il monopolio parziale esista per rispetto ad una merce la cui offerta sia aumentabile rapidamente.

Supposto allora che in un primo momento il monopolio parziale comprendesse l'80 % della produzione e della offerta complessive, gli imprenditori estranei al monopolio, stimolati dal rialzo dei prezzi determinato da quest'ultimo, potrebbero aumentare la propria quota di produzione, e portarla, per ipotesi, entro l'anno, dal 20 al 30 % del totale. In tal caso il sindacato vedrebbe ridotta la propria aliquota dall'80 al 70 %, e grandemente diminuita, in corrispondenza, la propria capacità di influire sul prezzo della propria produzione e della propria offerta, e, mediatamente, della produzione e dell'offerta complessive.

Il monopolio parziale può naturalmente combattere l'aumentata concorrenza degli imprenditori ad esso estranei; ma non può combatterla, se non diminuendo il prezzo. Ed è appunto questa necessità di diminuire il prezzo di prima, che dimostra come il monopolio parziale, per il solo fatto di vedere ridotta la aliquota che controllava dall'80 al 70 %, ha perduta troppa parte della propria influenza. (2)

(1) Basta invero riflettere che i sindacati industriali — rappresentino essi monopoli totali, o monopoli parziali — sorgono sempre — o quasi sempre — come abbiamo dimostrato nel Capitolo precedente — per eliminare una sovrapproduzione già verificatasi od in via di verificarsi, e che il fenomeno della sovrapproduzione non si riscontra se non in quei rami in cui la produzione tende ad aumentare più rapidamente del consumo; in cui, cioè, la offerta può crescere sensibilmente in un periodo di tempo breve.

(2) Questi effetti di una riduzione dell'aliquota controllata dal monopolio parziale sono considerati naturalmente sotto la condizione: *ceteris paribus*, e quindi supponendo invariata la domanda.

Poichè dunque, se si tratta di merci la cui produzione sia aumentabile, l'aliquota della produzione e dell'offerta complessive che è controllata dal monopolio parziale può diminuire, e può diminuire fino al punto da sottrargli completamente la condizione stessa su cui si basava, l'espressione « almeno per un certo tempo » sta ad indicare che — variando appunto col tempo l'aliquota compresa dal monopolio parziale — quest'ultimo resta tale, o almeno resta tale col medesimo grado di forza, solo finchè non diminuisca l'aliquota della produzione e dell'offerta complessive da esso compresa.

Con queste intese, la differenza tra il monopolio totale ed il monopolio parziale non sarà che di grado; ed il primo potrà considerarsi come il limite cui tende il secondo ne' suoi accrescimenti successivi. Il primo comprenderà tutta la produzione e l'offerta del bene, e consentirà un'azione massima sul suo prezzo: il secondo comprenderà una quota sola di tutta la produzione e di tutta l'offerta del bene, e consentirà quindi un'azione minore sul prezzo, così della quota medesima, come, indirettamente, dell'intera quantità prodotta ed offerta.

La proposta distinzione fra monopoli totali e monopoli parziali si basa sul diverso grado con cui il monopolista può adoperare uno solo dei due mezzi che sono a sua disposizione per massimizzare il proprio margine: e più precisamente sulla diversa altezza cui riesca a portare il prezzo di vendita. Dell'altro mezzo, la riduzione del costo, essa non fa alcun cenno.

La ragione in parte è storica. Se non la totalità, certo la grande maggioranza degli autori ai quali dobbiamo la distinzione, sono fra quelli che non videro il secondo mezzo cui abbiamo accennato, o, per lo meno, non vi attribuirono l'importanza ch'esso merita.

Tuttavia, dato lo scopo delle nostre ricerche, noi stessi possiamo accettare la distinzione, anche se vi sia trascurato uno dei due elementi, sul quale abbiamo tanto insistito a suo tempo.

Noi infatti dobbiamo ora ricercare se e quali rapporti ed analogie passino fra monopoli e sindacati. Ora, la riduzione del costo allo scopo di aumentare il margine non è un'arma specifica del monopolista. È un'arma che può adoperare e più completamente, il monopolista (sia esso totale o parziale); ma che può essere usata, sia pure in proporzioni minori, anche da chi non sia monopolista, o non lo sia in modo completo.

Abbiamo invero dimostrato nel § 1 della presente Sezione, che i sindacati industriali possono, come tali e perchè tali, diminuire il costo. D'altronde vedremo in seguito che, date certe condizioni, i sindacati rappresentano monopoli almeno parziali. Ciò malgrado, avendo le osservazioni del citato § 1 un carattere generale, esse valgono per tutti i sindacati: e quindi tanto per quelli che costituiscono monopoli parziali, quanto per quelli che non costituiscono monopoli neppure parziali.

Anticipiamo infatti brevemente sulle osservazioni che meglio esporremo in seguito.

Per ottenere un rialzo del prezzo di vendita, occorre che gli imprenditori coalizzati controllino una percentuale molto elevata dell'intera produzione e della intera offerta di una data merce: occorre, insomma, che siano per lo meno monopolisti parziali. Invece, se anche controllino una parte così piccola della produzione e dell'offerta complessive, per cui non possano venire considerati neppure come monopolisti parziali, saranno sempre in grado di introdurre — sia pure in minor proporzione — una parte almeno di quelle economie che si risolvono in una riduzione del costo.

Invero, anche rappresenti solo il 25 % della produzione e dell'offerta totali, e non abbracci se non il 30 % di tutti gli stabilimenti, un gruppo di imprenditori potrà sempre concentrare la produzione nelle sole officine meglio dotate; specializzare il lavoro di queste ultime; risparmiare sulle spese fisse; introdurre, in una parola, molte di quelle misure che vedemmo importare una diminuzione del costo. Le sole differenze fra un simile gruppo ed un gruppo il quale invece

comprenda, poniamo, il 75 % della produzione e dell'offerta complessive e l'80 % di tutti gli stabilimenti, saranno queste: che il secondo potrà applicare su più vasta scala, e quindi con effetti maggiori, le stesse economie applicate dal primo; e che potrà anche, in ragione del maggior controllo che esercita, introdurre alcune altre che il primo non era in grado di realizzare per la minore estensione del controllo proprio. (1)

Differenze, ad ogni modo, che, agli effetti della riduzione del costo, sono puramente quantitative, e non tali da creare un attributo esclusivo a favore del monopolista.

Dovendo poi servirci della distinzione fra monopoli totali e monopoli parziali come di un criterio fondamentale per concludere intorno alle analogie tra sindacati e monopoli, e, più precisamente, per decidere se ed a quali condizioni i sindacati industriali costituiscano monopoli almeno parziali; ci sarà lecito, anche in rapporto ai sindacati medesimi, trascurare quello dei due mezzi con cui essi possono aumentare il loro margine, il quale è rappresentato dalla riduzione del costo. Tale mezzo infatti, appunto perchè non è caratteristico del monopolista, non può avere importanza decisiva per una indagine, il cui scopo non è di stabilire tutti i procedimenti coi quali i sindacati sono in grado di accrescere il proprio

(1) Fra i mezzi con cui ridurre il costo, il solo forse che non è consentito al sindacato del primo tipo è la contrazione del prezzo delle materie prime. Per le stesse ragioni per le quali — come vedremo — un sindacato non può, nella sua qualità di venditore, imporre ai compratori della propria merce un aumento del prezzo di questa, se non controlla una quota sufficientemente alta della sua produzione e della sua offerta; un sindacato il quale non acquisti una quota sufficientemente alta della produzione e dell'offerta delle materie prime che lo interessano, non potrà — nella sua qualità di compratore — imporre ai venditori delle materie stesse una speciale diminuzione del loro prezzo. Esso riuscirà ad ottenere gli sconti che sempre si concedono quando si tratta di grosse partite: non riuscirà a costringere i venditori a quella particolare diminuzione del prezzo, che per il monopolista compratore corrisponde all'aumento nel prezzo, della merce venduta, ottenuto dal monopolista venditore.

marginale, ma di stabilire se fra essi si trovi quello (l'aumento del prezzo di vendita) che è proprio anche dei monopoli.

Resta quindi inteso che nel corso della presente Sezione, allorchè d'ora innanzi parleremo di aumento del margine, ci riferiremo sempre — salvo contrario avviso — ad un aumento del margine ottenuto esclusivamente con un elevamento del prezzo di vendita.

N. 3.

I SINDACATI INDUSTRIALI E LA CONCORRENZA.

A)

Se i sindacati industriali eliminino, o meno, la concorrenza.

Poichè il regime di concorrenza fra imprenditori rappresenta l'opposto del regime di monopolio, ed il prezzo di equilibrio nel primo regime è quello al quale il margine è zero, mentre il prezzo di equilibrio nel secondo è quello al quale il margine è massimo, il problema: se, ed a quali patti, i sindacati industriali possano rappresentare monopoli almeno parziali, coincide col problema: se, ed a quali patti, i sindacati industriali possano modificare le condizioni della concorrenza ed il prezzo di concorrenza. È questo infatti il modo con cui la questione è trattata dalla maggioranza degli economisti.

Una parte degli autori — e forse la maggior parte — ritiene che i sindacati riescano realmente ad eliminare la concorrenza. Molti anzi lo asseriscono in modo talmente generale e reciso, da considerare senz'altro i sindacati industriali come veri e propri monopoli qualificati.

Tuttavia si danno anche autori che non aderiscono a tali idee. Fra essi in Italia il Cossa, che abbiamo già citato, e la cui opinione ebbe ad incontrare l'approvazione autorevolissima del Pantaleoni. (1)

(1) «I sindacati industriali..... sono semplicemente istituti i quali alla concorrenza di taluni singoli imprenditori sul mercato sostituiscono quella del loro gruppo, il quale deve appunto continuare la lotta della

Se non andiamo errati, il concetto prevalente di coloro i quali sostengono il permanere della concorrenza fra imprenditori essere compatibile coll'esistenza dei sindacati industriali, si può riassumere come segue.

I sindacati non sono che una forma particolare di associazione economica. Ora, più che due fenomeni necessariamente antagonisti, più che due fenomeni di cui l'uno debba sempre escludere l'altro, l'associazione e la concorrenza appaiono come due forze complementari, di cui l'una è necessaria all'altra. Così, per esempio, una delle manifestazioni più caratteristiche della vita moderna è che gli individui i

libera concorrenza con tutti gli altri imprenditori dello stesso ramo di industria, siano isolati, o siano essi pure uniti in sindacato» — COSSA, loc. cit., pag. 12.

Quanto al Pantaleoni, egli, negando «la concomitanza di sindacato e monopolio», e considerando i sindacati industriali come semplici mezzi «per dare alle imprese le forme più convenienti» e per aumentare «la forza di coesione fra i membri di un complesso economico», mostra di ritenere che essi siano compatibilissimi colla conservazione di un sistema di produzione essenzialmente basato, come prima del loro sorgere e del loro moltiplicarsi, sulla concorrenza degli imprenditori. (PANTALEONI. *Alcune osservazioni sui sindacati e sulle leghe*. Giornale degli Economisti. Marzo, Aprile, Dicembre 1903).

Molte delle osservazioni contenute in questo scritto del Pantaleoni sono certo geniali. Ci sembra però che, col servirsene per negare in modo assoluto la possibilità da parte dei sindacati industriali di eliminare, anche nei limiti in cui vedremo che la cosa è vera, la concorrenza fra imprenditori, il Pantaleoni attribuisca loro una portata che non hanno e non possono avere. Esse infatti mettono in luce il fenomeno sul quale noi pure abbiamo insistito più sopra: il fenomeno per cui i sindacati tendono a determinare una maggiore coordinazione, anche quando la minore coordinazione preesistente non dava luogo ad una concorrenza vera e propria. Ma il fatto che i sindacati industriali possono avere una funzione anche là dove la concorrenza non esiste, non dimostra che, nell'esercitare le proprie funzioni dove invece la concorrenza si manifestava, essi non riescano, in tutto od in parte, ad eliminare quest'ultima. I due fatti, insomma, non sono incompatibili fra loro; rilevare il primo non significa argomentare necessariamente contro il secondo. Tanto è vero che nella definizione dei sindacati da noi proposta entrambi i fenomeni resterebbero compresi.

quali appartengono ad uno stesso gruppo, ad una stessa classe, ad una stessa nazione, si associano fra loro allo scopo appunto di sostenere la concorrenza cogli individui associati, o meno, di un altro gruppo, o classe, o nazione. Questo fatto si suole appunto esprimere, dicendo che la associazione trasforma la concorrenza da una lotta fra individui ad una lotta fra gruppi ed individui, o fra gruppi e gruppi.

Noi non neghiamo che entro certi limiti tutto ciò sia vero. Osserviamo solo che, anche nel caso in cui fosse esattissimo, un tale ragionamento, più che risolvere la questione, non farebbe che presentarla sotto un nuovo aspetto. Asserire che i sindacati tendono a trasformare la concorrenza degli imprenditori da una lotta fra individui, ad una fra gruppi ed individui, o fra gruppi e gruppi, non è ancora spiegare i caratteri e gli effetti di tale trasformazione. Resterebbe sempre a vedersi se la concorrenza fra gruppi, ed individui, o fra gruppi e gruppi, non presentasse appunto caratteri, e non sortisse effetti, diversi da quelli della concorrenza fra individui.

B)

Varii casi di concorrenza contro i sindacati industriali.

Perchè non si generino equivoci, bisogna anzitutto fissare e distinguere bene in qual tempo, con quali merci e su quali mercati s'intende che la concorrenza possa manifestarsi, o permanere, prima e dopo la costituzione dei sindacati industriali.

Circa al tempo, qualsiasi concorrenza, o può esplicarsi in un determinato momento presente, o può essere concepita come relativa ad un tempo futuro. Il primo caso corrisponderà alla concorrenza *attuale*; il secondo alla concorrenza *potenziale*.

Siccome poi qualsiasi quantità di una certa merce è passibile di concorrenza, o da parte di una certa altra quantità della stessa merce, o da parte della quantità di una merce succedanea, avremo che tanto la concorrenza attuale quanto

la concorrenza potenziale saranno combattute, o con quantità diverse della medesima merce, o con surrogati.

Finalmente, così la concorrenza attuale, come la concorrenza potenziale — siano esse con quantità diverse della medesima merce, o con quantità di merci surrogabili l'una all'altra — potranno svolgersi, o sul mercato di una data nazione (mercato nazionale), o sul mercato internazionale.

a)

*Caso della concorrenza attuale, colla medesima merce,
su mercato nazionale.*

Cominciamo dal considerare la condizione più semplice, ed in cui la concorrenza incontra minori attriti; consideriamo, cioè, una concorrenza attuale, sopra un determinato mercato nazionale e da parte di imprenditori impegnati nella produzione della medesima merce.

Supponiamo che, quaranta essendo in un certo mercato gli imprenditori concorrenti, si costituisca un sindacato fra trenta di essi. Potranno allora immaginarsi due ipotesi: o che i dieci rimasti esclusi competano individualmente contro il sindacato degli altri trenta; oppure che gli stessi dieci formino un altro sindacato in opposizione al precedente. La prima ipotesi corrisponde alla concorrenza fra gruppo ed individui; la seconda alla concorrenza fra gruppo e gruppo.

Orbene, è facile dimostrare che, tanto nel primo caso, quanto nel secondo, le condizioni della concorrenza subiscono una notevole modificazione in confronto a quelle che erano anteriormente; e che questa modificazione è tale da esercitare, per sè sola, effetti sensibilissimi su tutto l'equilibrio economico, e quindi anche sui prezzi.

Procederemo per cenni sommarii, cominciando dalla prima ipotesi: dalla ipotesi, cioè, che i dieci imprenditori rimasti fuori dal sindacato competano con esso individualmente.

Finchè la concorrenza interceda fra un certo numero di imprenditori (nel nostro esempio, quaranta), di cui nessuno abbia una intesa cogli altri, ciascuno sa di non potere da solo modificare il prezzo del mercato nel proprio interesse. Ciascuno quindi considera il prezzo esistente come un dato di fatto che non gli è concesso di variare nè direttamente, nè indirettamente. Una delle manifestazioni di questa coscienza è che nessuno presume di poter influire sul prezzo, regolando la quantità della propria offerta. Ognuno riconosce che la propria offerta è una parte non abbastanza rilevante della offerta totale. (1)

Invece, man mano che, costante l'offerta complessiva, il numero dei concorrenti diminuisce, quelli fra essi che in gruppo risultano i più forti, non possono non pensare che si va aprendo loro la possibilità di modificare il prezzo del mercato nel proprio interesse. Essi quindi considereranno il prezzo esistente, non più come un dato di fatto inalterabile, ma come un fenomeno sul quale la loro volontà potrà farsi sentire.

Nel nostro caso, a meno di non ammettere che l'organizzazione si sia formata solo fra gli imprenditori più piccoli — e sarebbe una ipotesi improbabilissima, perchè gli imprenditori più piccoli comprenderebbero facilmente la impossibilità di migliorare le proprie condizioni con un accordo da cui fossero esclusi tutti i più forti ed i più temibili — un sindacato che abbracci, per esempio, il 75 % degli imprenditori e dalla produzione nazionale, controllerà una parte sufficientemente grande della produzione e della offerta totali. Esso quindi riconoscerà che dispone di una aliquota della offerta complessiva, la quale è abbastanza rilevante per per-

(1) Riproduciamo qui alla lettera alcune osservazioni che esponemmo nel § 1 della presente Sezione, illustrando la definizione dei sindacati industriali da noi proposta, ed il significato del controllo di cui vi si parla. Invero, ricercare se, ed entro quali limiti, i sindacati industriali possano modificare le condizioni della concorrenza fra imprenditori e quindi accostarsi ai monopoli, equivale ad approfondire la natura ed i modi del controllo di cui dispongono.

mettergli di influire col suo mezzo — regolandola opportunamente, e, più precisamente, diminuendola — sul prezzo della massa totale. (1)

Ora, fra una condizione di cose in cui i singoli venditori devono considerare i prezzi come indipendenti dalla loro volontà, ed una condizione in cui un loro gruppo può invece considerarli come sottoposti più o meno ad essa, la differenza è profonda. (2) Alla prima ipotesi corrisponde l'equilibrio economico che è proprio della concorrenza. Al contrario, quando la seconda si realizzi in tutta la sua pienezza; quando cioè, attraverso ad una successione di stati inter-

(1) Taluno potrebbe osservare che abbiamo immaginato il caso di un sindacato il quale comprenda il 75 % della produzione complessiva, appunto per far prevalere la nostra tesi; ma che le cose procederebbero ben diversamente, se si supponesse, per esempio, un sindacato che abbracciasse soltanto il 30 % od il 40 % della produzione totale.

Senonchè, a parte che in pratica quest'ultimo caso si verificherebbe difficilmente, perchè gli imprenditori — sapendo benissimo che una organizzazione la quale non controlli se non il 30 od il 40 % della produzione complessiva, non è in grado di esercitare una influenza sensibile e duratura sul mercato — ben raramente danno la loro adesione definitiva a sindacati che non comprendano una percentuale molto maggiore; il fatto che un sindacato il quale abbracci una parte troppo piccola della produzione e dell'offerta totali, non riesca a modificare il prezzo di vendita nel proprio interesse, un tale fatto, non solo non contraddice alla nostra tesi, ma la riconferma. Noi miriamo a dimostrare semplicemente questo: che un sindacato può agire sul prezzo del mercato, purchè raccolga una quota sufficiente della intera produzione ed offerta.

(2) Il Pareto fra gli altri ha messa molto bene in luce tutta la diversità dei due casi. Veramente egli parla dei consumatori anzichè degli imprenditori. Ma, *mutatis mutandis*, le dimostrazioni che dà per i primi si possono facilmente estendere ai secondi. Egli dunque distingue nettamente due tipi di fenomeni economici: il tipo I, in cui ogni consumatore, non trovandosi in grado di agire sul prezzo, accetta senz'altro il prezzo del mercato, e « ricerca, perchè ciò solo da lui dipende, quale quantità gli giovi comperare ad un dato prezzo; » ed il tipo II, in cui ciascuno « mira a modificare i prezzi, paragonando le posizioni alle quali giunge con prezzi diversi ». (PARETO, *Manuale di Economia Politica*. Milano, 1906, pag. 158-59).

medii, si sia giunti al limite, vale a dire ad un sindacato che abbracci l'intera produzione nazionale, si viene ad avere l'equilibrio economico che è proprio del monopolio.

È poi facile comprendere i motivi pei quali, prima e dopo la costituzione del sindacato, le opinioni e la condotta degli imprenditori che hanno finito per iscriversi al sindacato stesso, si sono di tanto modificati. Essi sono già impliciti nel ragionamento che abbiamo esposto più sopra.

Perchè si abbia uno stato di concorrenza relativamente perfetta, occorre che i vari imprenditori (o almeno i maggiori di essi) si trovino in una relativa parità di posizioni iniziali: vale a dire, che la produzione e la offerta complessive siano in tal modo ripartite fra i vari imprenditori (o almeno tra i più forti di essi), che nessuno disponga da solo di una produzione e di una offerta esorbitanti relativamente alla produzione ed alla offerta degli altri. Solo in quanto ciò si verifichi, è possibile che ogni imprenditore consideri la propria produzione come una parte non abbastanza influente della produzione totale, ed il prezzo di mercato come un dato di fatto non modificabile dalla sua sola volontà.

Ma quando il sindacato sorge comprendendo il 75 % della produzione nazionale in quel determinato momento, allora la relativa parità delle condizioni iniziali scompare, e la distribuzione fra i vari concorrenti di questa stessa produzione complessiva non è più equilibrata. I concorrenti sono undici: il gruppo dei trenta imprenditori iscritti nel sindacato, e gli altri dieci imprenditori singolarmente presi. Ma uno solo di questi concorrenti, e più precisamente il sindacato, abbraccia il 75 % della produzione totale. È appunto perciò che il sindacato è condotto a giudicare la propria produzione come una parte molto influente del tutto, ed il prezzo di mercato come un dato su cui la sua volontà può, entro certi limiti, agire.

La miglior prova che sono cessate le condizioni di una concorrenza relativamente perfetta: condizioni che si risolvono nel fatto che nessuno può governare il mercato, perchè ciascuno viene dominato da tutti gli altri, è data da questa cir-

costanza: che il sindacato può imporre — almeno per un periodo di tempo abbastanza lungo — la propria politica ai concorrenti, mentre i concorrenti non sono in grado di fare altrettanto. Se il sindacato decide di abbassare i prezzi, i suoi concorrenti sono costretti a seguirlo, perchè la parte della domanda che essi forniscono è così piccola, che in breve tempo il sindacato potrebbe mettersi in condizione di soddisfare anche questa ai prezzi minori. Viceversa, se il sindacato si induce ad elevare i prezzi, può continuare a mantenerli elevati parecchio tempo, perchè parecchio tempo dovrà passare prima che i concorrenti si siano messi in grado di sopperire ad una parte notevolmente maggiore della domanda totale. (1)

Si badi poi che, nel valutare la superiorità del sindacato sopra gli altri dieci concorrenti, il 25 % della offerta totale di cui questi dispongono non può venire considerata come una cifra complessiva ed indivisibile. Siccome per la nostra ipotesi gli altri dieci imprenditori non hanno fra loro alcuna intesa, ciascuno di essi sa bene che individualmente contribuisce, non già per il 25 % della produzione totale, ma per quella sola parte del detto 25 %, che corrisponde alla propria produzione personale. Ammettendo per semplicità che ciascuno dei dieci conferisca $\frac{1}{10}$ al 25 % sottratto al controllo del sindacato, ciascuno dei 10 sarà conscio di non contribuire se non per un $\frac{25}{1000}$ alla produzione generale. Cosicchè, nei rapporti della reciproca concorrenza, il sindacato, mentre conta e non ignora di contare, per il 75 % della produzione totale, si trova a lottare contro gli altri 10 presi singolarmente, ben sapendo che ciascuno non conta in realtà se non per un $\frac{25}{1000}$.

Abbiamo visto che, in seguito alla costituzione del sindacato, le condizioni della concorrenza si sono molto modi-

(1) JENKS, loc. cit. pag. 63. Qui, ed in tutto il resto del presente numero, parleremo della possibilità dei sindacati di elevare — sotto certe condizioni — il prezzo di vendita della propria merce, senza però indagare i particolari procedimenti necessari a raggiungere tale scopo. Siffatti procedimenti formeranno oggetto di indagini successive.

ficcate. Ma come si sono modificate le sue condizioni, si sono modificati anche i suoi effetti.

Come sappiamo, una vera e propria concorrenza conduce ad un equilibrio della domanda e della offerta, basato su di un prezzo che copre appena il costo di produzione — riferito ad una impresa tipo — della quantità complessivamente prodotta. Per esprimerci in termini di margine fra il prezzo di vendita ed il costo di produzione (inclusi sempre nel costo di produzione anche gli interessi dei capitali investiti ed il salario di direzione), il prezzo di equilibrio di una perfetta concorrenza è quello al quale, per l'impresa tipo, il margine è eguale a zero.

Orbene, in seguito alla formazione del sindacato, questa situazione si altera profondamente.

Abbiamo visto che il sindacato, disponendo del 75 % della produzione complessiva, può influire sul mercato. Ora di questa possibilità esso farà in definitiva un uso che corrisponderà a quello che sappiamo esser il movente essenziale di ogni sindacato. Esso cioè, tenderà a portare il margine, e conseguentemente il profitto, dallo zero ad una certa quantità positiva, e, per portarvelo, si servirà anche di quel mezzo che, essendo caratteristico del monopolio lo sarà egualmente — se pure in minor misura — del suo nuovo potere: l'aumento del prezzo di vendita. Questo aumento potrà risultare più o meno grande, e potrà conservarsi per un periodo più o meno lungo, a seconda delle condizioni del mercato, della forza della organizzazione, etc., etc. — Ma è indubitabile che, nelle condizioni da noi supposte, sarà raggiunto e durerà un certo tempo. È anzi probabile che, se la politica del sindacato sarà prudente e non pretenderà di portare i profitti ad una altezza eccessiva, esso possa mantenersi per un periodo notevolmente lungo.

Riassumendo, mentre prima della formazione del sindacato il prezzo di equilibrio di tutta la quantità prodotta — riferito, s'intende, alla impresa-tipo — era tale che il margine, o profitto, risultava zero, in seguito alla formazione del sindacato il prezzo di equilibrio di tutta la quantità prodotta

o almeno di quella parte che è controllata dal sindacato medesimo, (1) diventa tale da consentire un margine, o profitto, superiore allo zero.

Resta così dimostrato che il caso della concorrenza fra un gruppo (sindacato) ed un certo numero di individui singoli presenta condizioni ed effetti che sono grandemente diversi dal caso della concorrenza fra individui, dei quali nessuno abbia una intesa cogli altri, o con parte degli altri.

Passiamo ora alla seconda ipotesi: l'ipotesi della concorrenza fra due sindacati. (2)

Supponiamo che i dieci imprenditori rimasti esclusi dal primo sindacato ne costituiscano tra di loro un altro.

Ebbene, in questo caso le condizioni per la concorrenza, diremo così, classica, vengono a trovarsi modificate in misura ancor più grave che nel caso precedente.

Oltre a quelli di cui abbiamo parlato più sopra, un altro dei presupposti di una completa concorrenza è che i concorrenti siano sufficientemente numerosi, così dalla parte dei produttori, come dalla parte dei consumatori. La concorrenza è tanto più perfetta e conduce quindi ad una ragione di scambio tanto meglio determinata, quanto maggiore è il numero dei contraenti dalle due parti. Se, costante il numero dei domandanti, quello degli offerenti diminuisce in modo sensibile — e gli imprenditori sono appunto degli offerenti — una tale condizione può essere per sè stessa sufficiente a modificare i rapporti di scambio.

(1) Sempre purchè tale parte comprenda una aliquota sufficiente della produzione complessiva.

(2) Poichè il nostro scopo è di ricercare se e per quali caratteri la concorrenza fra singoli imprenditori diversifichi dalla concorrenza fra due sindacati ammettiamo il caso di quest'ultima senza discuterlo. In realtà però si tratta di un caso rarissimo e che generalmente non può essere se non transitorio.

Due sindacati che si muovano guerra potranno — appunto perchè due sole individualità — accordarsi sempre assai più facilmente che non parecchi imprenditori isolati.

L'esempio più caratteristico del fatto che la indeterminatezza della ragione di scambio aumenta man mano che — a parità di tutte le altre condizioni — diminuisce il numero degli offerenti, ci è dato dalla ipotesi estrema, in cui sopra un mercato nazionale la concorrenza interceda fra due soli imprenditori. Due sindacati di imprenditori, la cui produzione complessiva coincida con tutta la produzione portata sul mercato nazionale — e tale è appunto la nostra ipotesi — rappresentano due gruppi monopolisti, perfettamente eguali a due individui monopolisti. Quando in un gruppo esiste una intesa e si procede con unità di azione — perciò appunto lo si chiama un gruppo — esso si comporta nello stesso modo di un individuo solo.

Ora, l'Edgeworth ha dimostrato — e sarebbe un fuor d'opera ripetere qui la sua dimostrazione — che, se due monopolisti competono nel vendere a compratori concorrenti, l'equilibrio è indeterminato. (1)

Una profonda differenza intercede adunque, come nei presupposti, così anche negli effetti, tra la concorrenza fra un numero sufficiente di imprenditori singoli e la concorrenza fra due sindacati.

(1) EDGEWORTH, *Giornale degli Economisti*, luglio 1897, pag. 20-31. Si veda anche: IANNACCONE. *Questioni controverse nella teoria del baratto*. (Estratto dalla *Riforma Sociale*). Torino, 1907.

Si osservi, per maggiore esattezza, che la verità dalla dimostrazione dell'Edgeworth è subordinata alla condizione che la quantità prodotta da ciascuno dei due monopolisti non possa da sola soddisfare alla domanda complessiva del mercato. Ma tale condizione è quella appunto che meglio corrisponde alle nostre ipotesi.

Noi partiamo da uno stato di cose in cui ciascuno dei molti imprenditori non soddisfaceva che ad una piccola parte della domanda totale, e passiamo, *ceteris paribus*, ad uno stato in cui i medesimi si sono raccolti nei due gruppi concorrenti, nei due sindacati. Se dunque ognuno dei singoli imprenditori di prima non soddisfaceva che ad una piccola frazione della domanda complessiva, anche ciascuno dei due gruppi non potrà far fronte se non ad una parte della stessa domanda: e più precisamente a quella parte che corrisponderà alla somma delle precedenti singole offerte dagli imprenditori che vi sono iscritti.

La prima — lo vedemmo più sopra — porta ad un prezzo di equilibrio: e questo prezzo è tale che il margine o profitto risulta zero. Per la seconda invece non si può parlare di un prezzo di equilibrio. L'equilibrio essendo indeterminato, tutti i prezzi sono possibili; e corrispondentemente tutti i profitti o margini sono anche possibili, dai più alti valori positivi ai più alti valori negativi.

Rimane dunque dimostrato che la concorrenza fra due gruppi è anch'essa, così per le sue premesse di fatto come per le sue conseguenze, profondamente diversa dalla concorrenza fra un numero sufficiente di singoli imprenditori.

b)

Altri casi di concorrenza attuale.

Finora abbiamo considerata una sola specie di concorrenza; e cioè una concorrenza *attuale*, sopra un determinato mercato nazionale e da parte di imprenditori impegnati nella produzione della medesima merce.

Ma è intuitivo che — colle modificazioni ed entro i limiti nei quali le leggi della domanda, della offerta e dei prezzi che sono proprie di una tale concorrenza, possono estendersi ad una concorrenza attuale, su di un mercato internazionale e fra quantità diverse della stessa merce, oppure ad una concorrenza attuale su di un mercato nazionale od internazionale, fra quantità diverse di merci succedanee — è possibilissimo ripetere per tutti questi casi considerazioni analoghe a quelle esposte più sopra pel caso speciale che più minutamente abbiamo studiato.

Possiamo dunque concludere che la concorrenza attuale fra un numero sufficiente di imprenditori singoli si differenzia profondamente — tanto nelle condizioni, quanto negli effetti — così dalla concorrenza attuale fra un sindacato ed un certo numero di imprenditori, come dalla concorrenza attuale fra due sindacati; e ciò, sia che la concorrenza si espliciti sul mercato nazionale o sul mercato internazionale, sia che

si eserciti fra quantità della medesima merce o fra merci surrogabili.

c)

Caso della concorrenza potenziale, con surrogati.

Circa la concorrenza *potenziale*, si deve osservare che essa, come dice la parola, non è un fatto presente, ma un fatto futuro. Essa esercita una influenza, non perchè sia sorta, ma perchè si prevede possa sorgere, e se ne temono gli effetti; perchè, insomma, gli imprenditori impegnati attualmente in un dato ramo di industria se ne preoccupano, e tale preoccupazione convertono in uno dei moventi della loro condotta. Essa dunque va studiata non tanto in sè medesima, quanto nei suoi rapporti colle condizioni attuali.

Ora, una concorrenza potenziale per mezzo di surrogati può in generale concepirsi, qualunque sia lo stato della concorrenza nel ramo di industria di cui si tratti, (1) ed anche nel caso in cui, invece di concorrenza, vi sia monopolio.

Infatti, tranne il caso di un monopolio di Stato, alla cui estensione e difesa si può provvedere coi mezzi straordinari di cui lo Stato stesso dispone, nessun monopolista privato ha la possibilità di interdire ai consumatori l'uso di merci che sorgano come succedanee a quella di cui egli dispone. Così, per esempio, il monopolio privato del petrolio non avrà mai la facoltà di proibire il consumo delle candele steariche, o dell'acetilene, o di quegli altri mezzi di illuminazione che la scienza avesse allora allora ritrovato, o fosse per ritrovare.

Diversa però è la condizione, secondo il tempo cui si riferisce la scoperta del surrogato. Se si tratti di un surrogato che, essendo stato scoperto da troppo poco tempo, non costituisce ancora oggetto di una produzione economica su

(1) E cioè, vi si verifichi una perfetta concorrenza fra imprenditori singoli, o una concorrenza fra un sindacato (che comprenda una parte sufficiente della produzione totale) ed un certo numero di imprenditori isolati, oppure una concorrenza fra due sindacati.

larga scala, pur avendo le qualità per diventarlo, allora la concorrenza potenziale che esso può muovere rappresenta un fatto che, sebbene futuro, è abbastanza noto e vicino per trasformarsi in un movente dei calcoli di coloro che possono venire ad essa esposti. Se invece si pensi genericamente agli ulteriori surrogati che il progresso della tecnica potrà ancora eventualmente scoprire, ma che per momento non si conoscono, essi rappresentano un elemento troppo lontano ed incerto perchè la loro considerazione possa diventare qualcosa di più di una curiosità teorica.

d).

Caso della concorrenza potenziale, colla medesima merce.

Diverso è il caso della concorrenza potenziale per mezzo di quantità diverse della stessa merce.

Occorre qui distinguere.

Se si supponga un nuovo imprenditore che sia dotato di qualità assolutamente eccezionali, o che disponga di nuovi e più perfezionati processi produttivi, protetti da brevetto; un tale imprenditore potrà certamente considerarsi come un concorrente potenziale anche rispetto ad imprenditori attuali che si muovano singolarmente la più aspra delle concorrenze. È vero infatti che il prezzo di equilibrio in uno stato di perfetta concorrenza fra singoli imprenditori è quello al quale, per l'impresa tipo, il margine, cioè il profitto risulta zero. Ma l'imprenditore da noi supposto, essendo dotato di qualità o di mezzi eccezionali, potrà produrre ad un costo inferiore a quello della impresa-tipo, e potrà quindi, almeno per un certo tempo, realizzare un margine positivo, che gli sarà consentito dalla differenza fra il prezzo corrente del mercato ed il costo della propria impresa, inferiore a quello normale.

Sotto tali condizioni ed in tale senso, la concorrenza potenziale con quantità diverse della stessa merce è possibilissima anche nel regime della più completa concorrenza

attuale fra imprenditori singoli. Nel suo passaggio da potenziale ad effettiva consiste anzi gran parte del progresso economico sul terreno della produzione.

Ma quando si prescinda da tale ipotesi, e quando si confrontino fra loro le varie forme di concorrenza attuale, supponendo — come è logicamente necessario e corretto — che tutte le altre condizioni restino eguali; allora la concorrenza potenziale per mezzo della stessa merce può trovarsi nei più diversi rapporti colla concorrenza attuale corrispondente, a seconda che questa ultima si eserciti fra imprenditori singoli, oppure fra un sindacato (che abbracci una parte sufficiente della produzione totale) ed un certo numero d'imprenditori, ovvero fra due sindacati.

Ceteris paribus, la concorrenza potenziale non può rappresentare una preoccupazione per gli imprenditori attuali, se non quando esista un movente per porla in essere, e per renderla, se del caso, effettiva. Il movente sarà il fatto che gli imprenditori attuali realizzino normalmente un profitto positivo così elevato, da indurre altri ad impegnare nella medesima industria i propri capitali e le proprie energie.

Senonchè, per le ragioni esposte più sopra, riesce ovvio che un tale movente viene a mancare, tanto se la concorrenza attuale si verifica tra imprenditori singoli, quanto se si verifica tra due sindacati. Nel primo caso, il prezzo di equilibrio è quel prezzo al quale il profitto risulta zero. Nel secondo caso l'equilibrio essendo indeterminato, e tutti i prezzi divenendo quindi possibili, manca quella condizione di relativa stabilità e durata che è necessaria per permettere previsioni non arbitrarie e per indurre ad investimenti non facilmente trasferibili. In entrambi i casi dunque il movente alla concorrenza potenziale non può determinarsi.

Ma ben altrimenti procedono le cose, se si tratti della concorrenza fra un sindacato (che comprenda una aliquota

sufficientemente grande della produzione complessiva) ed un certo numero di imprenditori singoli.

In siffatta ipotesi, e per le ragioni esposte più sopra, il sindacato può riuscire, durante un tempo più o meno lungo, ad assicurare un margine positivo abbastanza notevole, così alla propria produzione, come, in certi casi, alla intera produzione portata sul mercato. L'esistenza di tale margine, o profitto, determina dunque quello che è il movente al delinearsi della concorrenza potenziale. Quanto più alto sarà il profitto che il sindacato avrà potuto stabilire, tanto maggiore sarà la probabilità che la concorrenza potenziale si trasformi in effettiva, e tanto maggiore quindi anche sarà l'influenza che la previsione della concorrenza potenziale eserciterà sulla condotta degli imprenditori attuali iscritti nel sindacato.

In modo più preciso, il timore della concorrenza potenziale obbligherà il sindacato ad appagarsi di un margine positivo inferiore a quello che avrebbe potuto realizzare senza di esso. La differenza tra i due profitti sarà il premio di assicurazione pagato perchè la concorrenza potenziale non si trasformi in effettiva.

Il fatto che la concorrenza potenziale colla stessa merce non è concepibile se non nel caso della concorrenza fra un sindacato sufficientemente forte ed un certo numero di imprenditori singoli, (1) ci spiega appunto perchè la massima parte degli autori non parlino di concorrenza potenziale se non in rapporto alla concorrenza fra un sindacato che sia riuscito ad elevare il profitto, ed un certo numero di imprenditori isolati. Quando si prescinda dalla concorrenza potenziale per surrogati, questi autori hanno perfettamente ragione.

(1) Di concorrenza potenziale colla stessa merce si può naturalmente parlare anche nei riguardi di un vero e proprio monopolio che non sia di Stato. Essa però sarà ammissibile nei soli casi in cui il monopolio privato non sia legale — non si basi cioè su di una legge che impedisca a qualunque altro di entrare in quella data industria, — o non sia naturale — nel senso che consista nel completo controllo di una merce limitatissima e non aumentabile ulteriormente.

Si osservi poi che al passaggio della concorrenza da potenziale ad effettiva possono, in certe condizioni, opporsi tali ostacoli, da rendere praticamente nullo, o quasi, il pericolo che essa rappresenta.

Nel caso, per esempio, in cui il sindacato si riferisca alla produzione di una merce di cui sia specialmente limitata l'ubicazione (come sarebbero il carbone, i diamanti, il petrolio); oppure nel caso in cui il sindacato interessi un ramo d'industria per il quale si richiedano capitali fortissimi, in modo che sia difficile trovare altri imprenditori che dispongano di capitali così ingenti, o che, anche disponendone, non si scorraggino per l'enorme rischio che correrebbero impiegandoli in lotta col sindacato; ovvero, in fine, nel caso in cui il sindacato, adottando una politica moderata, conservi l'aumento del profitto entro limiti ragionevoli, e renda quindi poco acuto lo stimolo al sorgere di nuovi imprenditori; in tutti questi casi la concorrenza potenziale può rimanere appunto potenziale per un periodo di cui non sono determinabili *a priori* i termini ma che teoricamente è lecito considerare come indefinito.

Nella ipotesi anzi di beni la cui ubicazione naturale sia specialmente limitata, si possono dare condizioni tali, per cui — almeno fino alla scoperta di nuovi giacimenti o sorgenti, e quando pure tali nuovi giacimenti o sorgenti non vengano accaparrati dal medesimo sindacato — le probabilità stesse che la concorrenza potenziale si trasformi quandochessia in reale, si possono addirittura considerare come praticamente trascurabili.

Trattando della concorrenza potenziale, abbiamo per brevità trascurato di distinguere, secondo che essa si verifichi su mercato nazionale od internazionale. Ma è intuitivo che, *mutatis mutandis*, le stesse considerazioni già esposte per i due casi allorchè ci occupammo della concorrenza attuale, varrebbero anche in rapporto alla concorrenza potenziale.

Riassumendo le osservazioni che abbiamo rapidamente accennate intorno alla concorrenza potenziale, e confrontandole con quelle a suo tempo svolte sulla concorrenza attuale, possiamo dunque concludere che, quando siano abbastanza forti,

i sindacati industriali, mentre modificano profondamente e nel proprio interesse le condizioni e gli effetti della concorrenza attuale in tutte le sue forme; per ciò che riguarda la eventualità della concorrenza potenziale, sono esposti al pericolo di suscitarsela e di subirla essi stessi a proprio danno, almeno in quella sua forma che non è per surrogati.

Quando poi si rifletta che la concorrenza potenziale, per sua stessa natura, rappresenta una conseguenza ed una conferma dell'azione che i sindacati industriali sono in grado di esercitare sulla concorrenza attuale; quando perciò si tenga conto principalmente di quest'ultima, come di quella in rapporto alla quale più chiaramente si esplica la facoltà dei sindacati che ora ci interessa; quando, infine, tra le forme della concorrenza attuale si consideri specialmente la concorrenza attuale colla stessa merce, giacche i sindacati sorti nella produzione di una merce determinata non possono pretendere di impedire la concorrenza attuale di merci succedanee; è lecito riassumere le indagini sinora compiute, affermando che i sindacati industriali — purchè abbraccino una aliquota sufficiente della produzione e della offerta in quel campo in cui sorgono — possono realmente modificare nel proprio interesse, e per un tempo più o meno lungo, le condizioni e gli effetti della concorrenza: le condizioni, in quanto riescono a rarefarla; gli effetti, in quanto riescono a portare il prezzo di vendita della propria merce ad un livello superiore a quello che si verificava prima della loro formazione.

N. 4.

I MONOPOLI TOTALI E LA CONCORRENZA.

A)

Nessun monopolio totale privato può eliminare completamente la concorrenza.

A questo punto una obbiezione si affaccia.

Ammettiamo pure — si potrebbe dire da taluno — che, in rapporto ad una determinata forma e ad un determinato campo di concorrenza, la diversità fra un monopolio ed un

sindacato che comprenda una parte sufficiente della produzione e della offerta complessive sia soltanto di grado, nel senso che il primo elimini completamente la concorrenza stessa, mentre il secondo, finchè rimane tale, si limiti a rarefarla. Fra il monopolio ed il sindacato esisterà però sempre un'altra e profonda differenza: questa: che il monopolio implica la cessazione della concorrenza, non solo sotto una data forma ed in un dato campo, ma sotto ogni forma ed in ogni campo.

Senonchè una tale affermazione, per rapporto alla grandissima maggioranza dei casi reali che ci interessano, sarebbe anch'essa arbitraria. (1)

Alcuni autori parlano di monopoli assoluti, nel senso di monopoli i quali siano appunto sottratti ad ogni specie di concorrenza. Ma un tale caso è in gran parte puramente teorico. Come abbiamo accennato più sopra, quando abbiamo detto che per esempio nessun monopolista privato ha la possibilità di impedire ai consumatori l'uso di merci che siano

(1) Gli autori che immaginano monopoli così assoluti sono quelli stessi i quali tendono a negare ogni rapporto fra monopolio e sindacato. Essi infatti notano che un sindacato ha sempre da lottare contro la concorrenza potenziale, contro la concorrenza estera, etc. — Con che mostrano di voler significare che il monopolio vero e proprio non incontrerebbe invece i medesimi limiti. Tale è la sostanza dei ragionamenti di alcuni fra i migliori economisti italiani (Pantaleoni, Barone etc.) nella schiera di coloro che mirano al fine accennato.

Invece — come più largamente si dimostrerà nel testo — qualsiasi monopolio che non sia specialmente garantito da una legge, può venir minacciato dalla concorrenza potenziale; e per quanto sia concepibile un monopolio internazionale, cioè sottratto per definizione a qualunque concorrenza estera, tuttavia nella quasi totalità dei casi i monopoli che si conoscono hanno un carattere soltanto nazionale. Inoltre, sebbene nella realtà non si riscontri, è sempre ammissibile anche un sindacato il quale — se non sia liberato dalla concorrenza potenziale, cui non può sfuggire neppure il monopolio più assoluto — sia però completamente internazionale e quindi sfugga almeno alla concorrenza estera propriamente detta. Fra un monopolio internazionale ed un siffatto sindacato internazionale l'unica differenza sarebbe di grado. Il primo controllerebbe tutta la produzione del mondo in quel determinato ramo, o complesso di rami; il secondo ne controllerebbe soltanto una parte.

succedanee a quella di cui egli dispone, è certo che un monopolio assoluto da parte di privati non può, in siffatto senso, concepirsi. Solo lo Stato, servendosi delle coazioni che gli sono proprie, potrebbe rendere veramente assoluto un suo monopolio. Ma poichè i sindacati industriali costituiscono libere associazioni di privati, noi, se vogliamo studiare le loro affinità coi monopoli, non possiamo tener conto se non di monopoli dello stesso genere, cioè di monopoli che siano privati, e che inoltre non si fondino, od almeno non si fondino soltanto — come sarebbe il caso dei brevetti — sopra determinate disposizioni legislative. (1)

Ciò posto, basta mettere un monopolio privato in relazione colle varie forme e coi varii campi di concorrenza che abbiamo studiato più sopra a proposito dei sindacati industriali, per accorgersi che anch'esso non elimina mai la concorrenza se non in certe forme ed in certi campi.

B).

Varii casi di concorrenza contro i monopoli totali.

a).

*Caso della concorrenza attuale, colla medesima merce,
su mercato internazionale.*

Cominciamo col considerare un monopolio totale privato che si estenda ad un intero mercato nazionale. (2) Esso avrà abo-

(1) Si potrebbe del resto dimostrare che un monopolio privato il quale si ricollegi a determinate disposizioni legislative, se può sottrarsi ad alcuni dei modi di concorrenza che devono subire i monopoli privati basantisi sulla legge, non si sottrae però a tutti.

(2) Qui e sempre tralasceremo per semplicità il caso del monopolio locale. In sostanza, i rapporti fra il monopolio su di un mercato locale e la concorrenza attuale colla stessa merce sul medesimo mercato sono perfettamente analoghi a quelli che intercedono fra il monopolio sul mercato nazionale e la concorrenza attuale colla stessa merce sul mercato internazionale. L'unica diversità è che il monopolio sul mercato locale non può essere protetto contro la concorrenza interna dalle tariffe, mentre il monopolio sul mercato nazionale generalmente lo è contro la concorrenza estera.

lita per definizione ogni concorrenza attuale e colla stessa merce sul medesimo mercato. Ma avrà perciò solo eliminata ogni altra manifestazione della concorrenza?

No certo. Anzitutto sarà sempre possibile che la concorrenza attuale e colla stessa merce continui contro di esso sopra un altro campo: sul mercato internazionale. Sarà possibile, in altri termini, che scenda a muovergli concorrenza la medesima merce proveniente dall'estero.

Chiamiamo x il prezzo cui la merce si sarebbe venduta sul mercato nazionale se in questo l'osse esistita la concorrenza fra i suoi produttori, ed $x + y$ il prezzo al di sopra del quale la stessa merce prodotta all'estero, vincendo la resistenza oppostale dalle spese di trasporto e dalla tariffa protettiva, potrebbe muovere concorrenza alla merce prodotta sul medesimo mercato nazionale in regime di monopolio. È allora evidente che il monopolio potrà elevare il prezzo della merce sul mercato nazionale da x ad $x + y$, in quanto sul mercato stesso non esiste la concorrenza interna, ma non potrà elevarlo al di sopra di $x + y$, in quanto oltre questo livello il mercato interno cadrebbe sotto l'influenza della concorrenza estera.

Il massimo dell'elevamento del prezzo e dell'aumento del margine ottenuto dal monopolio non è dunque un massimo assoluto, ma un massimo relativo al fatto che il monopolio medesimo ha abolito la concorrenza sul mercato nazionale, non la concorrenza sul mercato internazionale. (1)

Quando ora si rifletta che la concorrenza sul mercato nazionale incontra minori attriti, è più immediata, di quella sul mercato internazionale; quando se ne deduca che la prima concorrenza porterà, in generale, ad una diminuzione del prezzo e del margine sensibilmente maggiore che non la seconda; quando, infine, colla diversa riduzione del margine si convenga di misurare il diverso grado di mediatezza delle varie forme di concorrenza; si deve concludere che un monopolio il quale

(1) Il fatto di cui ora parliamo ed i fatti di cui parleremo in seguito varranno a chiarire meglio quella relatività del massimo prezzo e del massimo margine del monopolista, alla quale altra volta accennammo.

si estenda solo ad un mercato nazionale, non fa scomparire ogni forma di concorrenza attuale colla stessa merce, ma trasferisce la concorrenza medesima, da una forma più immediata e più dannosa per il produttore od i produttori di quella data merce, ad una forma meno immediata e meno dannosa.

b).

*Caso della concorrenza attuale, con surrogati,
su mercato nazionale od internazionale.*

Supponiamo ora — ed è già un caso difficilissimo a verificarsi, di cui non si hanno in pratica se non esempi rarissimi, e relativi soltanto a merci la cui particolare limitazione quantitativa si riconnette colla speciale costituzione del sottosuolo — supponiamo un monopolio non più ristretto ad un dato mercato nazionale, ma esteso al mercato internazionale, e tale da abbracciare l'intera produzione e l'intera offerta di una determinata merce nel mondo.

Data siffatta premessa, il monopolio avrà senza dubbio eliminata ogni forma di concorrenza attuale colla stessa merce.

Non avrà però eliminata quella altra forma di concorrenza attuale che si esplica, anzichè colla medesima merce, colla merce, o colle merci succedanee.

Astrattamente è concepibile la esistenza di beni economici dei quali non si conosca alcun succedaneo. Per questi un monopolio che implicasse l'abolizione della concorrenza interna ed estera, avrebbe senz'altro abolita qualunque concorrenza attuale.

La massima parte dei beni però, in molti od in tutti i loro usi, annoverano qualche succedaneo. Si può anzi asserire che in una economia evoluta non esiste forse un solo bene il quale non conti qualche surrogato, e in ogni caso, che gli incessanti progressi nelle applicazioni tecniche della scienza tendono ad aumentare sempre più le varietà dei succedanei, e quindi, in un certo senso, ad intensificare la concorrenza

che ciascuno di essi deve subire da parte degli altri. La concorrenza dei surrogati è dunque di tale natura che si conserverà sempre, così sul mercato nazionale, come sull' internazionale, quando il monopolio comprenda, sull' uno o sull' altro, la totalità della produzione e dell' offerta di una data merce. Perchè essa cessasse, bisognerebbe che potesse costituirsi un sindacato fra tutti i produttori di tutte le merci o servizi simili. La condizione teoricamente è concepibile. Ma in pratica incontrerebbe tali ostacoli, da potersi ammettere solo come di difficilissima e sempre incompleta realizzazione.

Ciò premesso, la concorrenza attuale con surrogati può venire considerata, o in rapporto al mercato nazionale, o in rapporto al mercato internazionale.

Ora, i ragionamenti che abbiamo esposti più sopra per il passaggio della concorrenza attuale colla stessa merce dal mercato nazionale al mercato internazionale, si possono in gran parte ripetere per il passaggio della concorrenza attuale, da concorrenza colla stessa merce sull' uno o sull' altro mercato, a concorrenza, pure sull' uno o sull' altro mercato, con merci surrogabili. Si può, cioè, sostenere che, come il passaggio, per influenza del monopolio, della concorrenza attuale colla stessa merce dal mercato nazionale al mercato internazionale, rappresenta il trasferimento da una forma di concorrenza più immediata ad una che lo è meno; così il passaggio, per influenza del monopolio allargatosi, dalla concorrenza attuale colla stessa merce alla concorrenza con merci surrogabili — qualunque sia il mercato sul quale essa si verifica — rappresenta anch' esso un ulteriore trasferimento da una forma di concorrenza più immediata ad una meno immediata, da una forma più dannosa per il produttore od i produttori di quella data merce, ad una meno dannosa.

Consideriamo infatti entro quali limiti possa svolgersi la concorrenza attuale fra surrogati.

Due merci surrogabili sono sempre due merci più o meno diverse l' una dall' altra. Si chiamano surrogabili, appunto

perchè si riconosce che non sono perfettamente eguali fra di loro — nel quale caso non rappresenterebbero se non due unità della medesima merce — ma che si equivalgono più o meno, rispetto al fine di soddisfare un bisogno dello stesso genere o della stessa specie.

I principali elementi pei quali due merci surrogabili si differenziano tra loro sono: la qualità, o, meglio, la combinazione delle qualità — donde una utilità più o meno diversa — ed il prezzo.

D'altra parte, nel giudicare se loro convenga meglio acquistare l'una o l'altra di due merci surrogabili, i consumatori tengono conto tanto del prezzo quanto dell'utilità di ciascuna.

Per ciascuna essi fanno il rapporto fra il rispettivo prezzo e la rispettiva utilità; stabilito il guadagno che a parità di spesa realizzano coll'una e coll'altra, confrontano i due guadagni tra loro; e finalmente optano per quella delle due merci alla quale corrisponde il guadagno maggiore. (1)

Ora, fra due merci surrogabili si possono concepire due ordini principali di relazioni.

Può darsi che la merce *B*, dato il suo prezzo e la sua utilità, riesca sempre più conveniente della merce *A*. In tale ipotesi la merce *A* finirà per scomparire dal mercato e per non essere più prodotta. È questo il processo naturale per cui certe merci sono state sostituite definitivamente da certe altre; per cui, per esempio, a certe macchine meno produttive sono subentrate altre più produttive.

Ma non è questo un ordine di relazioni che ci riguardi. Più che di un fenomeno di concorrenza continuata, si tratta qui della impossibilità da parte di una certa merce di sostenere in qualsiasi campo la concorrenza di una certa altra.

Il secondo ordine di relazioni — ordine che solo interessa il nostro tema — è quello per il quale nessuna delle due merci surrogabili *A* e *B* esclude completamente l'altra, ma tutte

(1) Si confrontino su ciò le osservazioni a pag. 42-3.

e due continuano a coesistere sullo stesso mercato nazionale od internazionale.

Sotto questo secondo ordine di relazioni, e tenuto conto dei diversi prezzi e delle diverse qualità delle due merci, si possono poi dare tre diversi rapporti.

Si può anzitutto supporre che le due merci *A* e *B* presentino sempre lo stesso grado di convenienza.

Tale ipotesi però, se è ammissibile astrattamente, in pratica è di realizzazione quasi impossibile.

Abbiamo visto che due merci surrogabili si differenziano sempre — più o meno — per qualche loro qualità e per il prezzo. Come dunque qualità in parte diverse e prezzi diversi possono dar luogo ad un risultato economico perfettamente eguale? — Si osservi inoltre che i prezzi delle merci variano sempre nei più diversi modi, e che perciò, se anche si ammettesse che ad un certo prezzo le due merci presentassero una convenienza identica, le successive modificazioni nel prezzo dell'una o dell'altra eliminerebbero tosto la supposta parità.

Scartato dunque questo caso teorico, due altri ne rimangono, che trovano veramente un larghissimo riscontro nella realtà. (1)

Entro certi limiti di prezzo e per la soddisfazione del bisogno in certe condizioni, la merce *B* risulta più conve-

(1) Oltre al caso già considerato ed agli altri due che seguono, se ne può dare un quarto, del quale non ci occuperemo solo perchè, non essendo un caso di concorrenza, esce dal campo delle nostre ricerche. Il caso è questo: che per certi usi le due merci surrogabili si comportino, non come due beni rivali, ma piuttosto come due beni complementari. Esso è abbastanza frequente. Per esempio: molte volte il caffè e la cicoria vengono usati insieme; in molte strade, in molti teatri, in molti altri luoghi pubblici, l'impianto per l'illuminazione elettrica coesiste coll'impianto per l'illuminazione a gas, etc. — Così, nel Volume I del presente studio, e più precisamente alle pag. 202-207, abbiamo dimostrato che il nitrato sodico ed il solfato ammonico, se per molti usi sono succedanei fra loro concorrenti, per altri invece devono essere impiegati contemporaneamente.

niente della merce *A*, e quindi si sottrae alla sua concorrenza. Ma, entro gli stessi, oppure entro certi altri limiti di prezzo, e per la soddisfazione del bisogno in certe altre condizioni, la merce *A* risulta più conveniente della merce *B*, e quindi si sottrae alla sua volta alla concorrenza di questa. Nel primo caso, la concorrenza di *A* contro *B* non può sorgere se non quando il prezzo di *B* abbia superato quel limite, al di sotto del quale *B* è sempre più conveniente, per certi usi, di *A*. Nel secondo caso, la concorrenza di *B* contro *A* non può sorgere se non quando il prezzo di *A* abbia superato quel limite, al di sotto del quale *A* è sempre più conveniente, per certi altri usi, di *B*.

Supponiamo ora che la produzione di *A* sia dominata da un monopolio il quale abbia eliminata completamente ogni concorrenza attuale colla stessa merce. Supponiamo inoltre che, per la soddisfazione del bisogno in certe condizioni, *A* risulti più conveniente di *B* fino ad un prezzo di 20 lire per unità di misura. Infine, supponiamo che, qualora fosse esistita, la concorrenza fra imprenditori avesse ridotto il prezzo di *A* per unità di misura a 15 lire sul mercato nazionale ed a lire 16,50 sul mercato internazionale.

Date tali ipotesi, è evidente che, se la eliminazione della concorrenza attuale colla stessa merce e sul mercato nazionale avrà permesso al monopolio di portare il prezzo di vendita di *A* da lire 15 a lire 16,50, appunto perchè solo al secondo prezzo poteva sorgere dall'estero la concorrenza attuale colla medesima merce; la eliminazione di questa ulteriore ed estrema forma di concorrenza attuale e colla stessa merce, gli consentirà di portare il prezzo di vendita di *A* da lire 16,50 a lire 20, in quanto solo al di sopra dell'ultimo prezzo potrà sorgere la concorrenza attuale — sul mercato nazionale od internazionale — del surrogato *B*.

Se dunque il trasferimento della concorrenza attuale e colla stessa merce dal mercato nazionale al mercato internazionale rappresenta la sostituzione di una forma di concorrenza meno immediata ad una che lo era di più, e quindi

determina una sorte di protezione che abilita il monopolio ad elevare il prezzo di *A* fino al punto (lire 16,50) in cui la concorrenza meno immediata comincierebbe ad operare; in modo perfettamente analogo, il trasferimento dalla concorrenza attuale e colla stessa merce alla concorrenza attuale con merci surrogabili rappresenta la sostituzione, ad una forma di concorrenza già meno immediata della iniziale, di un'altra ancor meno immediata, e conseguentemente crea una nuova protezione, che permetterà al monopolio di praticare un ulteriore rialzo del prezzo, fino a quel nuovo e più alto punto (lire 20), oltre il quale sorgerebbe la concorrenza ancor meno immediata, la concorrenza del surrogato. (1)

Ne risulta che anche qui il massimo dell'elevamento del prezzo e dell'aumento del margine con esso raggiungibile, non rappresenta un massimo assoluto, ma un massimo relativo: relativo al fatto che nelle condizioni supposte il monopolio implica l'abolizione della concorrenza attuale e colla stessa merce, tanto sul mercato nazionale, quanto sul mercato internazionale, ma non l'abolizione della concorrenza attuale con merci surrogabili. Evidentemente, se quest'ultima concorrenza — per una ipotesi che sappiamo del resto assurda — non esistesse, il sindacato potrebbe portare il massimo dell'elevamento del prezzo e dell'aumento del margine con esso ottenibile, ad una altezza maggiore.

c)

*Caso della concorrenza potenziale, colla medesima merce,
o con surrogati.*

Passiamo finalmente alla concorrenza potenziale.

È facile comprendere che la previsione ed il timore della concorrenza potenziale tenderanno ad abbassare, caso per caso,

(1) Di questi rapporti fra i prezzi e la concorrenza dei succedanei — rapporti che abbiamo ora studiato da un punto di vista generale e sommario — abbiamo dato un esempio speciale, ma assai dettagliato, esaminando da pag. 54 a pag. 80 del presente Volume le relazioni fra la economicità del solfato d'ammonio e quella del nitrato sodico.

il limite massimo cui il monopolio potrebbe spingere il prezzo, se tale previsione e tale timore non esistessero.

Negli esempi riportati più sopra abbiamo visto che la eliminazione della concorrenza attuale e colla stessa merce sul mercato nazionale, o sul mercato internazionale, avrebbe potuto permettere al sindacato di portare il prezzo di vendita di *A* rispettivamente di lire 15 al massimo di lire 16,50, o da lire 16,50 al massimo di lire 20.

Ora, entrambi questi massimi sono stati stabiliti prescindendo dal timore della concorrenza potenziale. Quando invece si considerasse questo nuovo elemento, si dovrebbe riconoscere che il sindacato potrebbe avere interesse a conservare il prezzo al di sotto dei detti massimi, appunto per evitare che la concorrenza potenziale si traducesse in atto.

Supponiamo, per esempio, che, ad un prezzo immediatamente superiore a quello di lire 15,75 sul mercato nazionale, la concorrenza potenziale colla stessa merce e sul medesimo mercato potesse sentirsi immediatamente stimolata a trasformarsi in effettiva. Ecco che allora il sindacato, il quale, in seguito alla cessazione della concorrenza attuale colla stessa merce e sul mercato nazionale, avrebbe potuto alzare il prezzo fino al massimo teorico di lire 16,50, dovrà, per evitare il concretarsi della concorrenza potenziale, limitarsi ad un prezzo massimo di sole lire 15,75. Ed, in modo analogo, se ad un prezzo immediatamente superiore a quello di lire 19 sul mercato internazionale, la concorrenza potenziale colla stessa merce e sul medesimo mercato potesse divenire effettiva, il sindacato che, per il cessare della concorrenza attuale colla stessa merce e sul mercato pure internazionale, avrebbe avuta la facoltà di spingere il prezzo fino al massimo teorico di lire 20, dovrà, ad impedire il realizzarsi della concorrenza potenziale sul nuovo campo, limitarsi ad un prezzo massimo di sole lire 19.

Sino ad ora abbiamo parlato della concorrenza potenziale colla stessa merce. Ma è ovvio che, scegliendo opportunamente gli esempi, considerazioni perfettamente analoghe si potrebbero ripetere per la concorrenza potenziale con merci surrogabili.

Resta così dimostrato che i monopoli privati non implicano affatto la negazione della concorrenza sotto ogni forma ed in ogni campo. Essi si limitano a segnare la cessazione della concorrenza sotto quella sola forma ed in quel solo campo che coincidano colla forma e col campo da essi rispettivamente assunta ed occupato. Nelle forme e nei campi diversi da quelli assunti ed occupati dal monopolio che si considera, la concorrenza continua a sussistere in tutto il suo vigore.

Sotto questo punto di vista adunque nessuna differenza sostanziale si verifica fra monopoli e sindacati industriali. E però unica diversità resta quella che già affermammo: vale a dire, che i monopoli eliminano completamente la concorrenza sotto la forma e nel campo cui si riferiscono, mentre i sindacati industriali, finché non divengano alla loro volta monopoli veri e propri, si limitano, più che altro, a rarefarla.

N. 5.

SINDACATI INDUSTRIALI E MONOPOLI PARZIALI.

Ci sarà ora agevole precisare e riassumere i rapporti fra monopoli privati e sindacati industriali, ricorrendo a quella distinzione dei monopoli in totali e parziali, che esponemmo più sopra.

Dicemmo allora che il monopolio totale comprende l'intera produzione e l'intera offerta del bene, (1) e consente quindi una azione massima sul suo prezzo: mentre il monopolio parziale comprende una quota sola di tutta la produzione e l'offerta del bene, e non può quindi consentire se non una azione minore sul prezzo, così della quota medesima, come, indirettamente, della intera quantità prodotta ed offerta.

Ora, poichè abbiamo dimostrato che un sindacato industriale il quale abbracci una aliquota abbastanza grande della produzione e dell'offerta totali, è anch'esso in grado di eser-

(1) L'intera produzione ed offerta, sempre — s'intende — in quel determinato campo che il monopolio occupa.

citare nel proprio interesse — e sempre per un certo tempo — un'azione sensibile sul prezzo, così dell'aliquota medesima, come, mediatamente, dell'intera massa, ci è lecito concludere che un sindacato industriale costituisce un monopolio parziale, quando soddisfi alla condizione di comprendere una parte sufficiente della produzione e della offerta complessive.

Il rapporto fondamentale fra sindacati industriali e monopoli si può in certo senso sintetizzare, dicendo che non tutti i monopoli sono sindacati industriali, ma che i sindacati industriali divengono, sotto certe condizioni, monopoli.

Non tutti i monopoli sono sindacati industriali.

Infatti moltissimi monopoli hanno origine da tutt'altro che dalla costituzione di sindacati industriali. Per accettare alcune delle distinzioni più correnti, i monopoli sociali — di cui uno degli esempi più caratteristici è quello dei brevetti — nulla hanno a che vedere coi sindacati. Così pure i monopoli naturali — sia che derivino da una speciale limitazione quantitativa del bene, sia che derivino da particolarità inerenti all'esercizio di una determinata industria — possono evidentemente esistere all'infuori di ogni sindacato industriale.

La miglior dimostrazione della indipendenza dei monopoli legali e dei monopoli naturali dai sindacati è questa: che il fatto stesso delle condizioni su cui i detti monopoli si fondano rende molte volte superflua la formazione dei sindacati. Così, per citare un esempio tratto da monopoli la cui origine è sociale e naturale insieme, l'imprenditore di un impianto di gas o di un esercizio tramviario, le cui tubature, o le cui linee passino rispettivamente per certe strade di una certa città, gode già sulle strade stesse di un monopolio così completo, è, cioè, talmente al sicuro dalla concorrenza, che non sente certo il bisogno di stabilire una intesa, di formare un sindacato con concorrenti che nella medesima località non potrebbero mai sorgere.

D'altra parte non tutti i sindacati industriali sono monopoli.

A prescindere dal fatto se la sua formazione sia praticamente utile e quindi possibile, è certo che un sindacato il quale non comprenda se non il 30 % della produzione e della offerta complessive su di un dato mercato, controllerebbe una parte così piccola della massa totale, che non potrebbe esercitare alcuna influenza sul prezzo e perciò non potrebbe venire considerato in nessun modo come un monopolio.

I sindacati possono però diventare monopoli sotto certe condizioni, e, più precisamente, sotto condizioni quantitative. Perchè, o essi controllano l'intera produzione e l'intera offerta di quel dato bene in quel dato momento e su quel certo mercato, ed allora si risolvono in monopoli totali. Oppure controllano una parte sufficientemente grande della produzione e della offerta complessive, ed allora divengono monopoli parziali.

Siccome poi nulla vieta di ammettere — almeno in linea teorica — che qualsiasi sindacato possa allargare il proprio dominio sino ad assorbire — sempre su quel dato mercato e per un certo tempo — l'intera quantità della produzione e della offerta, la conclusione cui siamo giunti si può sintetizzare dicendo che il monopolio totale costituisce il limite al quale tende il sindacato industriale ne' suoi accrescimenti successivi.

Sebbene sia implicito in tutto quello che abbiamo detto, sarà poi opportuno ripetere, a proposito dei sindacati industriali, quello che già dicemmo a proposito dei monopoli parziali in genere: e cioè, che anche per un sindacato il quale abbracci una aliquota sufficiente della produzione e della offerta complessive, la possibilità di elevare il prezzo della propria merce deve sempre intendersi come relativa ad un certo tempo. (1)

Nulla infatti è più mutevole che l'aliquota di produzione e di offerta, compresa da un sindacato. Per citarne le sole cause di diminuzione, essa — costante il fabbisogno — può scemare, sia perchè gli imprenditori che sono rimasti estranei al

(1) Sappiamo del resto che anche i monopoli totali vanno sempre intesi come relativi ad un certo tempo.

sindacato e che producono l'aliquota non controllata da quest'ultimo, aumentino la propria produzione; sia perchè sorgano nuovi imprenditori i quali anch'essi rimangano indipendenti.

Naturalmente, quanto più sensibile sarà l'elevamento che il sindacato sarà riuscito ad operare sul prezzo della propria merce e, mediamente, di tutta la merce portata sul mercato, tanto più forte diverrà lo stimolo all'aumento della produzione per opera degli imprenditori già esistenti, ma estranei al sindacato, e per opera degli imprenditori nuovi; e, col conseguente diminuire della aliquota controllata dal sindacato, scomparirà tanto più rapidamente la condizione, data la quale soltanto il sindacato era riuscito ad agire sul prezzo nel proprio interesse.

Variando dunque col tempo l'aliquota della produzione e della offerta complessive controllata dal sindacato, è naturale che la possibilità del sindacato di elevare il prezzo sia anch'essa variabile, fino a cessare completamente, se la detta aliquota scenda al di sotto delle dimensioni necessarie.

Si noti che le conclusioni cui siamo giunti erano già implicite nelle definizioni che demmo a suo tempo così dei monopoli, come dei sindacati industriali.

Due infatti sono gli elementi essenziali di quelle definizioni: il controllo ed il margine. Quanto al controllo, vi si dice che esso abbraccia l'intera quantità prodotta ed offerta — è, insomma, completo — per i monopoli, mentre abbraccia una parte sola dell'intera quantità prodotta ed offerta — è, dunque, incompleto — per i sindacati industriali. Circa il margine, vi si dice che i monopoli possono renderlo massimo, mentre i sindacati si propongono semplicemente di aumentarlo. Questa seconda distinzione se vale per il margine, vale poi naturalmente per i mezzi coi quali massimizzarlo, od, almeno, accrescerlo, e quindi anche per quel mezzo che solo ci interessa nei rapporti tra sindacati e monopoli, l'elevamento del prezzo di vendita.

Le stesse definizioni venivano dunque ad avvertirci che gli elementi essenziali erano comuni così ai sindacati industriali come ai monopoli, e che l'unica diversità fra questi e quelli

era nel grado col quale gli elementi stessi vi entravano. Ora la conclusione cui siamo giunti — e cioè che i sindacati possono divenire, sotto certe condizioni, monopoli parziali — sta appunto a dimostrare che — date le condizioni medesime — la differenza fra sindacati e monopoli è soltanto di grado, così come è soltanto di grado la differenza fra monopoli totali e monopoli parziali.

Dati gli scopi del nostro esame, noi non ci fermeremo ad indagare se e quali siano le condizioni naturali od artificiali, (1) che possono favorire, o meno, il sorgere di sindacati. Vi sono, ad esempio, molti autori i quali non ammettono che la formazione dei sindacati — intesi come organismi capaci di provocare un rialzo dei prezzi — rappresenti, almeno per certi tipi di industrie, uno sbocco necessario della evoluzione economica, ed in certo modo il risultato estremo dello stesso giuoco della concorrenza fra imprenditori; ma pensano al contrario che esso sia un fenomeno eccezionale, dovuto in massima parte a condizioni artificiali, fra cui specialmente le tariffe protettive. Pur non aderendo ad una conclusione così assoluta e semplicista, riconosciamo volentieri che in un paese in cui i dazi di confine siano alti, i sindacati possono molto più facilmente raggiungere un aumento del margine anche con un rialzo dei prezzi di vendita, in quanto sono più fortemente protetti dalla concorrenza attuale colla medesima merce sul mercato nazionale, e si trovano quindi in grado di volgere a proprio vantaggio questa protezione differenziale.

Ad ogni modo, quello che ci preme far notare è che le diverse opinioni che si possono avere intorno alle circostanze

(1) Una condizione naturale sarebbe, ad esempio, la natura tecnica della industria. È noto che nelle industrie sottoposte alla legge del rendimento crescente, il concentramento dei capitali agli effetti della produzione, e, indirettamente, la formazione dei *trusts* e delle *corporations* resta molto facilitata. Una condizione in un certo senso artificiale sarebbe invece la esistenza in un determinato paese di alti dazi protettivi. Infatti, una tale circostanza può favorire la costituzione di sindacati nel paese stesso.

favorevoli al formarsi dei sindacati industriali, non sono in grado di influire sulle conclusioni alle quali siamo giunti più sopra. I due ordini di problemi sono assolutamente indipendenti fra loro. Di conseguenza, qualunque siano le cause che concorrano alla formazione dei sindacati industriali, questo per noi è certo: che, una volta sorti, essi presenteranno sempre, sotto le condizioni che conosciamo, quei rapporti coi monopoli veri e propri, dei quali ci siamo occupati più sopra.

SEZIONE I — PARTE SPECIALE.

**I sindacati nell'industria del nitrato sodico
fino al 31 dicembre 1903,
ed i loro principali caratteri.****§ 1. — FORME D'ORGANIZZAZIONE DEI SINDACATI
NELL'INDUSTRIA DEL NITRATO SODICO.**

Abbiamo visto nella parte generale della presente Sezione che le forme tipiche dell'organizzazione di un sindacato industriale possono essere — andando dal semplice al complesso — le seguenti: un accordo per regolare la quantità prodotta ed influire mediatamente sul prezzo di vendita, lasciando in tutto il resto alle singole imprese associate completa indipendenza; oppure una sistemazione in cui, al mezzo già accennato, si aggiunga un ufficio collettivo per la vendita dell'intera produzione ad un prezzo determinato, in modo da sottrarre alle singole imprese le funzioni dello smercio; oppure l'abolizione di ogni libertà e industriale e commerciale delle antiche aziende, colla loro subordinazione ad un unico Consiglio amministrativo, o addirittura col loro assorbimento in un' unica Società *ex-novo*.

Dall'esame dei vari sindacati sorti nella industria del nitrato sodico, e specialmente di quelli costituitisi il 29 febbraio 1896 ed il 24 ottobre 1900, (1) risulta chiaramente che essi rispettano nel modo più completo l'esistenza e l'autonomia di tutte le imprese che vi aderiscono, limitandosi a regolarne l'accordo per un quantitativo totale unico di produzione, e non istituendo neppure un ufficio per vendite collettive. Se certe disposizioni dell'organizzazione di quei sindacati sono un po' complicate, ciò si deve esclusivamente alla difficoltà

(1) Si veda il Vol. I, e specialmente le pag. 93-119, e 354-406.

di stabilire e controllare i criterii con cui distribuire il totale della produzione annua tra le varie officine.

Possiamo dunque concludere che la forma dei sindacati succedutisi nella industria del nitrato sodico fino al 31 dicembre 1903 rientra nel primo e più semplice dei vari tipi d'organizzazione che sappiamo essere propri dei sindacati industriali.

§ 2. — INFLUENZA DEI SINDACATI
NELL'INDUSTRIA DEL NITRATO SODICO
SUL COSTO DI PRODUZIONE
E SULLA CURVA NORMALE D'OFFERTA.

Abbiamo visto nella parte generale che un sindacato industriale non può diminuire il costo medio unitario di produzione, se non in quanto abbia i poteri necessari per chiudere le officine meno redditizie, per stabilire una più perfetta divisione fra gli stabilimenti rimasti aperti, per economizzare mediante gli acquisti all'ingrosso e le vendite collettive, etc.; se non in quanto, cioè, possa esercitare quelle funzioni che implicano l'esistenza di una organizzazione del 2°, o, molto meglio ancora, del 3° fra i tipi di cui abbiamo riassunte più sopra le caratteristiche. I sindacati costituitisi nell'industria del nitrato sodico, appartenendo invece al 1° tipo, sono inetti ad agire nel senso di ridurre il costo di produzione, cioè il prezzo di offerta. Troviamo così confermato e spiegato con criterii più larghi il fatto che avevamo più volte constatato nel Vol. I.

Possiamo anzi ritenere che, per le ragioni svolte in varie parti del Vol. I, e specialmente a pag. 114-17 e 556-57, i sindacati avvicendatisi nella industria del nitrato sodico importino — *ceteris paribus* — un qualche leggero aumento del prezzo unitario di costo in confronto al prezzo medesimo nei periodi di concorrenza rispettivamente anteriori.

A scanso di equivoci, bisogna però intendersi sul significato che dovrebbe darsi ad un tale aumento e sulla possibilità di valutarlo esattamente.

Quando si volesse rappresentare correttamente l'aumento — sia pur leggiero — del prezzo di costo, determinato colle loro restrizioni dai sindacati sorti nella nostra industria, bisognerebbe elevare in correlazione, rispetto all'asse delle ascisse, la curva dell'offerta; in modo che, relativamente alla quantità prodotta in regime di sindacato, si avesse una curva di offerta di qualche poco più alta di quella che corrispondeva alla stessa quantità, quando faceva parte della maggior produzione propria del periodo anteriore di concorrenza.

Tenuto però conto che l'aumento del prezzo di costo determinato dai sindacati non può essere — per le ragioni stesse da cui lo vedemmo derivare — molto sensibile, e che d'altronde le nostre fonti non ci consentono di stabilirne neppure approssimativamente la grandezza, il partito più prudente par quello di trascurare addirittura l'azione che nella nostra industria i sindacati sembrano esercitare sul prezzo di costo, e di ammettere che essi lascino inalterata l'altezza della curva normale di offerta.

§ 3. — I SINDACATI NELL'INDUSTRIA DEL NITRATO SODICO
COSTITUISCONO MONOPOLI TOTALI
RISPETTO AL MERCATO INTERNAZIONALE.

Consideriamo ora brevemente quali caratteri assuma nella nostra industria il sindacato, in riguardo alla sua estensione, ai suoi rapporti con un vero e proprio monopolio ed alle forme di concorrenza cui non può, in ogni caso, sottrarsi.

Sappiamo che il nitrato sodico, almeno allo stato attuale delle nostre conoscenze, non si trova che in una parte sola del mondo, e più precisamente in una regione posta nel nord

del Cile, fra il parallelo 19° 50' ed il parallelo 25° 50'. (1) Sappiamo ancora che nessun sindacato si è costituito nella nostra industria, senza essersi prima assicurata l'adesione di tutte le imprese esistenti.

Ogni sindacato sorto nella industria del nitrato di sodio è dunque un sindacato nazionale, in quanto disciplina l'intera produzione della merce nel Cile; ed è nello stesso tempo un sindacato che controlla l'intero mercato internazionale, in quanto, per il solo fatto di comprendere la produzione del Cile, viene a comprendere senz'altro la produzione di tutto il mondo.

Inoltre i sindacati formatisi di volta in volta nella nostra industria, appunto perchè raccolgono l'adesione di tutte le imprese esistenti, coincidono — per usare sempre la terminologia impiegata nella parte generale — con un monopolio vero e proprio, con un monopolio totale.

Tenendo dunque conto di entrambe le caratteristiche, essi costituiscono monopoli totali, rispetto al mercato internazionale.

I sindacati sorti nella industria del nitrato sodico presentano così condizioni eccezionalmente favorevoli per lo studio delle relazioni fra sindacati industriali e monopoli. Mentre la grandissima maggioranza dei sindacati industriali di cui si conoscono i dati non abbraccia che una parte sola degli imprenditori ed una parte sola della produzione nazionale ed internazionale, essi abbracciano tutti gli imprenditori e l'intera produzione mondiale. Se è vero dunque che i sindacati industriali tanto più si avvicinano al monopolio totale, quanto maggiore è — sul mercato nazionale od internazionale — la quota della produzione complessiva che controllano; i sindacati costituitisi nella nostra industria, controllando addirittura il cento per cento della produzione, e per giunta di una produzione che è nazionale ed internazionale nello stesso tempo, rappresentano, nel passaggio dal sindacato al monopo-

(1) Naturalmente questo accentramento geografico è una delle condizioni che più facilitano la formazione del sindacato.

lio, un caso-limite singolarmente prezioso perchè offerto, non già dalla pura astrazione, ma dalla realtà sperimentale.

Abbiamo, per esempio, accennato, nella parte generale della presente Sezione, al concetto fondamentale secondo cui i sindacati possono, o non possono, almeno per un certo tempo, portare ad un rialzo nel prezzo della quantità da essi prodotta ed offerta, e, mediatemente, nel prezzo della intera quantità prodotta ed offerta sullo stesso mercato, secondo che essi controllino una parte più o meno grande di quest'ultima.

Orbene, le caratteristiche che sotto tale aspetto presentano i sindacati sorti nell'industria del nitrato sodico sono particolarmente favorevoli per gettare una luce sperimentale su tale questione. Se tutti quelli fra essi che si sono formati offrendo sufficienti garanzie di vitalità per un tempo abbastanza lungo, (1) sono riusciti a provocare un rialzo nel prezzo della merce; il fatto — tenuto anche conto della primordialità nella organizzazione dei sindacati medesimi — concorre a dimostrare che dove, *ceteris paribus*, i sindacati controllano l'intera quantità, ivi l'azione nel senso di un rialzo del prezzo è più sensibile e più sicura, e costituisce così una ulteriore riprova a favore della tesi, secondo cui la possibilità per i sindacati industriali di agire sul prezzo, dipende dalla diversa percentuale della quantità complessiva che essi controllano.

§ 4. — LE FORME DI CONCORRENZA ELIMINATE
DAI SINDACATI NELL'INDUSTRIA DEL NITRATO SODICO,
E QUELLE RIMASTE.

È facile, dopo ciò, stabilire a quali forme di concorrenza siano sottratti, ed a quali esposti, i sindacati nella industria del nitrato di sodio.

(1) Cioè tutti i 4 sindacati sorti fra il gennaio 1880 ed il 31 dicembre 1903, meno uno: quello costituitosi il 29 febbraio 1896 e cessato il 16 ottobre 1897. Si confronti il Vol. I *passim*, ma specialmente a pag. 230-39.

Poichè controllano l'intera produzione del nitrato sodico nel solo paese del mondo, in cui questo esiste, essi sfuggono evidentemente alla concorrenza attuale colla medesima merce, tanto sul mercato nazionale quanto su quello internazionale.

Naturalmente restano invece soggetti alla concorrenza attuale per mezzo di surrogati.

Di questi ultimi noi abbiamo considerato quello che, sino a non molti anni or sono, era il principale: il solfato ammonico, ed abbiamo studiato quali limiti esso imponeva colla sua azione al rialzo nel prezzo del nitrato sodico. (1) In seguito i progressi tecnici hanno permesso di portare sui mercati, a prezzi convenienti ed in quantità praticamente illimitate, altri concimi azotati, specialmente artificiali. Se non abbiamo avuto occasione di studiarne dettagliatamente gli effetti, possiamo però essere certi che questi — a parte ogni diversità di misura — non possono non essere analoghi a quelli esercitati dal solfato d'ammonio: non risolversi, cioè, che in ulteriori limitazioni dei prezzi massimi ai quali può salire il prezzo del nitrato sodico.

Infine nella nostra industria i sindacati sono soggetti alla concorrenza potenziale tanto per mezzo della stessa merce, quanto per mezzo di surrogati.

Per mezzo della stessa merce. Abbiamo notato più volte che ad ogni rialzo sensibile nel prezzo del nitrato sodico aumenta il numero delle officine attive. I sindacati costituitisi prima di tale rialzo cercheranno naturalmente di ottenere l'adesione anche delle nuove officine. Ma a meno di non supporre uno sviluppo molto rapido del consumo, l'ingresso delle nuove officine, importando la loro partecipazione al quantitativo della produzione totale stabilita anno per anno, tende a ridurre la produzione consentita a ciascuna delle imprese che erano entrate nel sindacato sino dal suo inizio, ed a peggiorare quindi la loro condizione. Il sor-

(1) Si confrontino: il Vol. I a pag. 179-208 e 551-55, ed il Vol. II a pag. 54-80.

gere delle nuove officine pone dunque il sindacato dinanzi ad un bivio ben difficile: o esse non aderiscono all'accordo, ed allora questo deve senz'altro sciogliersi; o vi aderiscono, ed allora i benefici assicurati dall'accordo diminuiscono, sino a raggiungere un punto oltre cui l'intesa non potrà più mantenersi.

Il sindacato avrà così tutto l'interesse a scoraggiare, per quanto da lui dipenda, il sorgere di nuove imprese. Il pericolo della concorrenza potenziale per mezzo della medesima merce costituirà, perciò, uno dei criterii ai quali si ispirerà la condotta del sindacato, e la ragione fondamentale per cui esso molto probabilmente eviterà di far salire il prezzo di vendita ai grandi commercianti sino a quella altezza che sarebbe la più conveniente, se tale pericolo non esistesse.

Oltre che alla concorrenza potenziale colla medesima merce, il sindacato è anche esposto — come abbiamo detto — alla concorrenza potenziale con surrogati: nel senso che possono sempre scoprirsi, col progresso della tecnica, altri succedanei atti a sostituire, sotto certe condizioni di prezzo e per certi usi, la merce in discorso. Sul valore puramente astratto di questo caso rimandiamo alle osservazioni già svolte nella parte generale di questa stessa Sezione.

§ 5. — I SINDACATI NELL'INDUSTRIA DEL NITRATO SODICO
E LA LORO BREVE DURATA.

Quanto al fatto che nella nostra industria il sindacato dura sempre un numero limitato di anni, lasciando così periodicamente il passo alla ripresa della concorrenza, sembrerebbe a noi una illazione affrettata, se si volesse vedervi una ulteriore conferma del criterio generico secondo cui, per alcuni, il sindacato rappresenterebbe in ogni caso una condizione eccezionale e quindi passeggera, mentre la concorrenza rappresenterebbe la condizione normale, destinata a ripetersi e riaffermarsi contro ogni artificiale tentativo di coercizione.

Va ricordato che noi stessi abbiamo dimostrato a suo tempo che nessun monopolio, per quanto completo, può annullare certe forme di concorrenza. L'argomento al quale ci riferiamo non ha dunque significato, se non sia inteso nel senso che la concorrenza destinata, secondo coloro che lo sostengono, a trionfare, sarebbe la concorrenza sotto quelle stesse forme che il sindacato avrebbe cercato di eliminare o, quanto meno, di rarefare.

Intanto, per quelle industrie in cui i sindacati, dopo periodici scioglimenti, periodicamente si riproducono, l'affermazione può essere rovesciata; in quanto parrebbe allora altrettanto lecito sostenere che il sindacato sia da considerarsi come il fenomeno normale, o, per lo meno, come un fenomeno altrettanto normale e vitale che la concorrenza.

Piuttosto, sembra giusto osservare che, se vi sono rami di industria in cui mancano le condizioni per il formarsi di sindacati, vi sono altri rami in cui tali condizioni esistono. Per questi ultimi il sindacato viene a rappresentare un fenomeno naturale: la cui durata non dipende dal fatto che la concorrenza vi mantenga, per qualche fatalità superiore, diritti imprescrittibili, ma dal fatto che il sindacato possa, o non possa, secondo la volontà de' suoi aderenti e gli ostacoli da vincersi anche a tale scopo, organizzarsi in forme più o meno perfette.

Vedemmo a suo tempo che, andando dal più semplice al più complesso, i tipi di organizzazione dei sindacati possono ridursi sostanzialmente a tre. Orbene, il primo tipo — al quale appartengono tutti i sindacati sorti nella industria del nitrato sodico fino al 31 dicembre 1903 — è per sua natura il più instabile.

Alcune fra le ragioni generali di questa instabilità sono ottimamente riassunte in una lettera che l'Ely riproduce come scrittagli da un amico, nel suo eccellente studio: « Monopoli e sindacati industriali ». (1) Eccone la testuale esposizione:

(1) ELY, *Opera citata*, Biblioteca dell'Economista, IV Serie, Vol. IV, Parte II, pag. 452-53.

« Il primo tentativo verso l'unione è generalmente una lega (*pool*), col quale vocabolo io intendo significare un accordo per elevare i prezzi, restringere la produzione, e ripartirla fra i vari membri del *pool*. Un *pool* è generalmente una condizione di equilibrio instabile.

In primo luogo, siccome ogni membro conserva ancora il maneggio dei propri affari, egli è interessato a vendere più che sia possibile. Ha luogo così una tentazione continua a ridurre segretamente i prezzi del *pool*, al fine di poter vendere più che non sia la esatta quota di ciascuno. Così pure, ciascun membro pensa che egli dovrebbe avere una quota più ampia....

Siccome poi la produzione non si trova sotto un' unica direzione, i *pools* non conseguono il vantaggio delle economie dovute alla consolidazione. Il vantaggio di un *pool* non consiste dunque nella produzione più economica, ma nel fatto che gli industriali, coll'unione reciproca, hanno costituito un accordo circa il prezzo dei loro prodotti. Come in tutti gli altri casi di accordi sul prezzo, il fatto giova agli estranei, la cui produzione determina presto una formidabile concorrenza. »

Molte delle osservazioni che a suo tempo esponemmo sulle cause che dovevano portare allo scioglimento dei sindacati sorti nella industria del nitrato sodico (1) trovano il loro perfetto riscontro nelle considerazioni generali riassunte qui sopra.

I tipi più complessi di organizzazione di sindacati presentano invece una stabilità molto maggiore, sia perchè vanno immuni dagli inconvenienti ora accennati, sia perchè hanno la potenzialità di combattere con grandiosità di mezzi qualsiasi nuovo concorrente che tentasse affacciarsi sullo stesso mercato.

Si può dunque concludere che in quei rami nei quali esistono le condizioni per il formarsi di sindacati industriali organizzati nelle forme superiori, la probabilità che questi

(1) Si confronti il Vol. I, specialmente alle pag. 27-8, 40, 556-60.

sindacati non possano sostenersi se non per brevi periodi di tempo, e che la concorrenza — sotto quelle forme per la cui eliminazione o rarefazione i sindacati stessi son sorti — si riproduca periodicamente, ed in ogni periodo per lungo tempo, tendono ad essere sempre minori.

Applicate al caso speciale, le precedenti considerazioni dimostrano dunque che il fatto che il sindacato vi duri sempre un numero limitato di anni, non basta a dare appoggio alla tesi troppo generale ed affrettata di un prevalere, in ogni condizione, della concorrenza, ma conforta piuttosto la osservazione che i sindacati del tipo di quelli sorti anche nella nostra industria, sono molto meno stabili che i sindacati appartenenti ad un tipo superiore d'organizzazione.

SEZIONE II.

**L'equilibrio della domanda e della offerta normali
in regime di monopolio totale fra imprenditori.**

PRIMA PARTE.

**La quantità ed il prezzo di equilibrio
in una prima approssimazione,
supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori,
ed invariata la curva di offerta normale
del monopolista totale.**

§ 1. — RAPPORTI FRA LA TEORIA DEL PREZZO
E DELLA QUANTITÀ DI EQUILIBRIO
IN REGIME DI MONOPOLIO TOTALE
ED IN REGIME DI SINDACATO FRA IMPRENDITORI.

Abbiamo visto nella precedente Sezione che gli unici sindacati rispetto ai quali si può parlare di un regime e di un prezzo di equilibrio, diversi da quelli propri della concorrenza tra imprenditori, sono i sindacati che controllano una aliquota sufficiente della intera produzione e dell'intera offerta.

Ora, poichè questi stessi sindacati si distinguono dai monopoli totali solo per una minore estensione del loro controllo così sulla quantità prodotta ed offerta, come sui prezzi; è intuitivo che il prezzo di equilibrio cui essi daranno luogo si allontanerà dal prezzo di equilibrio di un regime di monopolio totale, non per differenze qualitative, ma per semplici differenze quantitative, o di grado: vale a dire — poichè una differenza quantitativa molto forte diventa sempre una differenza qualitativa — si allontanerà dal detto ultimo prezzo per una differenza quantitativa che non sarà così sensibile, da trasformarsi in una differenza qualitativa vera e propria.

Ciò posto, e giacchè la scienza economica possiede una teoria del prezzo e della quantità di equilibrio in condizione di monopolio totale, che per le esigenze di una prima approssimazione può considerarsi come perfetta, riesce evidente che il procedimento più naturale e più semplice per studiare il prezzo e la quantità di equilibrio in un regime di sindacato così inteso, è quello di partire dall'esame dell'una e dell'altro in regime di vero e proprio monopolio totale: salvo — nelle approssimazioni successive — introdurvi quelle modificazioni di grado, che saranno rese necessarie dal fatto che il monopolio che più direttamente ci interessa — vale a dire il monopolio atto anch'esso ad esercitare una azione, sia pur minore, sui prezzi — costituisce un monopolio parziale.

Un tale procedimento è poi tanto più indicato, data la parte speciale del nostro studio. In questa infatti noi dobbiamo occuparci dell'industria del nitrato sodico, ed i vari sindacati sorti in essa — come abbiamo notato anche nella parte speciale della Sezione anteriore — hanno costituito, non già monopoli parziali, ma addirittura monopoli totali.

Poichè i sindacati che ci interessano sorgono sempre dopo un periodo di concorrenza fra imprenditori, e rappresentano anzi il mezzo per eliminare la concorrenza stessa, se non sull'intero mercato, almeno fra i propri aderenti, noi, allo scopo di rendere più completo il confronto fra il monopolio totale e quei sindacati che si possono considerare come monopoli parziali, supporremo sempre che anche il monopolio totale sia succeduto ad un periodo di concorrenza fra coloro che ne faran parte. Il che significa che noi considereremo praticamente un monopolio totale risultante dall'accordo di più imprese che prima si muovevano reciproca concorrenza.

Sappiamo del resto che nessuna differenza esiste fra un monopolio esercitato da un solo individuo ed un monopolio esercitato da vari individui associati. Perciò le considerazioni che saremo per esporre, pur riferendosi particolarmente a questa

seconda forma di monopolio totale, varranno completamente anche per la prima.

In obbedienza ai canoni logici più elementari della comparazione, e come abbiamo avvertito sino dall'inizio del precedente Capitolo, dovremo, nello studiare il prezzo di equilibrio in regime di monopolio totale, conservare immutate tutte quelle condizioni che preponemmo all'esame del prezzo di equilibrio in regime di concorrenza, e che si possono considerare come non strettamente dipendenti dal fatto che l'un regime è subentrato all'altro.

Come poi durante il Capitolo anteriore tenemmo conto, in una prima approssimazione — insieme colla curva della offerta — della curva di domanda normale dei soli consumatori, ed unicamente in una approssimazione successiva prendemmo in considerazione anche la curva di domanda normale dei grandi commercianti; così lo stesso procedimento sarà da noi seguito nel presente Capitolo.

Ai motivi che ci indussero ad adottare un tale metodo nel Capitolo precedente ed alle opportunità analogiche che lo consigliano anche ora, va aggiunto questo fatto specifico: che, non soltanto per opera del Marshall — l'autore che più seguiamo — ma per opera di quasi tutti gli scrittori, la teoria del prezzo in regime di monopolio totale — specialmente nella sua rappresentazione geometrica — si basa, per ciò che riguarda la domanda, sulla curva relativa ai soli consumatori propriamente detti. È dunque una nuova ragione per prendere le mosse dal punto di partenza più generalmente accettato.

§ 2. — IL PREZZO E LA QUANTITÀ DI EQUILIBRIO IN REGIME DI MONOPOLIO TOTALE.

La curva di domanda dei consumatori — quando sia elastica in tutti i suoi punti — esprime, secondo già sappiamo, questa relazione: che, se il prezzo rialza, viene acqui-

stata una quantità minore della merce ; se il prezzo ribassa, una quantità maggiore.

Il monopolio dunque, lungo la via che percorrerà per accrescere, in confronto all'anteriore periodo di concorrenza, il prezzo di vendita della propria merce, e con esso, *ceteris paribus*, il margine totale, troverà limitata la propria libertà di azione dalla volontà dei compratori ; e, più precisamente, la troverà limitata nel senso determinato dalla forma stessa della curva della domanda.

Supponiamo che esso decida di non vendere, se non ad un prezzo il quale sia di un terzo maggiore di quello che risultava dall'equilibrio nel regime di concorrenza. Esso allora non potrà pretendere di esitare la stessa quantità di merce che si sarebbe esitata al secondo e più basso prezzo, ma dovrà contentarsi di venderne quella minore quantità che — data la curva di domanda dei consumatori — corrisponderà al prezzo maggiore. Che se, per assurda ipotesi, esso volesse collocare la stessa quantità di merce che poteva spacciarsi, poniamo, al prezzo di equilibrio in regime di concorrenza, non potrà pretendere di ottenerne un prezzo diverso da quello che ne otteneva prima.

La limitazione di libertà che il monopolio subisce nei suoi tentativi di accrescere il margine mediante un rialzo del prezzo di vendita, si può esprimere per mezzo della correlazione esistente fra prezzo e quantità venduta, dicendo che esso non è in grado di modificare a proprio arbitrio se non l'uno o l'altro dei due termini. Se modifica ad arbitrio il prezzo, non può modificare arbitrariamente anche la quantità da esitarsi, ma deve vendere quella quantità determinata che, per la curva della domanda dei consumatori, corrisponderà al nuovo prezzo. Se modifica ad arbitrio la quantità, non può modificare arbitrariamente anche il prezzo, ma deve subire quel prezzo determinato che, sempre per la detta curva, corrisponderà alla nuova quantità fissata.

Il monopolio dunque, per raggiungere i propri fini col mezzo che ora consideriamo, può agire o sul prezzo della

merce, o sulla sua quantità. Quello che non può fare, è di agire contemporaneamente, e ad arbitrio, sull'una e sull'altro. Naturalmente, il monopolio resta libero di cercare il medesimo risultato, operando sull'uno o sull'altro dei due termini: purchè — si intende — si fermi a quelli soli fra i loro valori, che sono reciproci. Dato infatti che ad ogni valore del prezzo corrisponde un valore della quantità venduta, e così inversamente, il monopolio, se agisce sul prezzo, può benissimo arrestarsi a quel prezzo 10 cui è correlativa la quantità 100, o, se agisce sulla quantità, può benissimo arrestarsi a quella quantità 100 cui è correlativo il prezzo 10.

Se astrattamente la scelta dell'uno o dell'altro dei due termini su cui operare è indifferente, nella pratica però possono darsi situazioni di fatto che rendano più opportuno agire sull'uno anzichè sull'altro.

In generale, per poter influire direttamente sul prezzo, il monopolio deve avere una organizzazione così elevata e complessa, da modificare anche i rapporti più propriamente commerciali, relativi al collocamento del proprio prodotto: possedere per esempio, un ufficio di vendita, limitare la libertà d'azione degli intermediarii, etc. — Quando non concorrano tali estremi, il monopolio deve restringersi più specialmente ai fenomeni della produzione, ed agire pertanto sulla quantità.

Siccome poi gli esempi di una organizzazione così complessa non sono molto frequenti neppure nel caso dei monopoli totali, e sono ancor più rari nel caso dei sindacati, anche quando questi rappresentino veri e propri monopoli parziali; e siccome il nostro scopo è di giungere alla teoria del prezzo in regime di monopolio parziale (sindacato) partendo dalla teoria del prezzo in regime di monopolio totale; considereremo d'ora innanzi la sola ipotesi che il monopolio (totale) agisca direttamente non sul prezzo, ma sulla quantità.

Con ciò le conclusioni alle quali giungeremo non perderanno il loro valore generale. Da quanto abbiamo già osservato risulta che basterà invertire i termini, perchè tutto quello che avremo detto relativamente alla ipotesi prescelta,

si possa applicare anche all'altra: alla ipotesi, cioè, che il monopolio (totale) agisca direttamente sul prezzo.

Abbiamo considerata finora l'azione che il monopolio può esercitare lungo la curva della domanda dei consumatori. Ma esso può esercitare un'azione anche sopra un'altra curva: la curva della offerta o dei costi.

Per quanto, e lo vedremo a suo tempo, la espressione analitica e la rappresentazione geometrica che del prezzo di monopolio totale la nostra scienza possiede si adattino perfettamente anche al caso in cui il monopolista totale riesca ad agire sulla curva di offerta o dei costi; molti autori non tengono un conto sufficiente del caso medesimo.

Essi perciò considerano il problema come se tale azione non esistesse: vale a dire suppongono che l'altezza della curva dell'offerta rispetto all'asse delle ascisse rimanga, in regime di monopolio totale, quella medesima che era in regime di concorrenza fra imprenditori.

È questa una lacuna che non solo impedisce una visione completa dei fenomeni relativi al prezzo di monopolio, ma che — nei casi in cui gli effetti dell'azione del monopolista sulla curva di offerta o dei costi prevalga su quella lungo la curva di domanda — può condurre persino ad una visione errata.

Come abbiamo esposto nella precedente Sezione, il monopolio parziale (sindacato) ed il monopolio totale non mirano — sia pure in proporzioni e con limiti diversi — all'aumento od alla massimizzazione del prezzo, ma all'aumento od alla massimizzazione del margine. E poichè il margine, risultando dalla differenza fra il prezzo di vendita ed il costo di produzione, può accrescersi tanto coll'aumento del diminuendo (prezzo), quanto colla riduzione del diminutore (costo), il monopolio — totale o parziale — ha interesse ad usare così il primo mezzo, come il secondo.

Nella parte presente di questa Sezione noi esamineremo il modo di comportarsi del monopolista totale, supponendo che

la curva della sua offerta resti quella che era in regime di concorrenza; e solo in una parte successiva terremo conto delle conseguenze che possono derivare dall'abbassamento che egli sia in grado di far subire alla propria curva di offerta o di costo.

Ciò premesso, è intuitivo che, per la legge del minimo mezzo, il monopolio, agendo lungo la curva della domanda, cercherà di assicurarsi il massimo margine totale. Siccome poi il margine totale è il prodotto di due fattori: il margine unitario (costituito dalla differenza fra il prezzo unitario di vendita ed il costo unitario di produzione), e la somma delle unità vendute, dire che il monopolio mirerà al massimo margine totale, equivale a dire che egli vorrà trovare e fermarsi su quella combinazione dei due fattori, che gli consenta il prodotto massimo.

Che questo prodotto massimo debba esistere, risulta dal modo stesso con cui variano i valori dei due fattori e quindi anche il valore del loro prodotto.

Quando il prezzo unitario di vendita è molto elevato, è ordinariamente molto elevato — almeno oltre un certo minimo di produzione — anche il margine unitario; ma — data la legge della domanda — è piccolo per converso il numero delle unità vendute. Di conseguenza, il prodotto che si ottiene moltiplicando questo numero per il prezzo unitario diminuito del costo — più brevemente per il margine unitario — ha un valore basso. Col diminuire del prezzo unitario di vendita, diminuisce il margine unitario, ma aumenta il numero delle unità vendute e con esso il prodotto, vale a dire il margine totale. Procedendo così dai prezzi alti ai bassi, l'effetto della diminuzione del margine unitario resta, per una certa successione di valori, più che compensato dall'effetto dell'aumento nel numero delle unità vendute; ed il prodotto — il margine totale — va aumentando. Giungerà però un momento, oltre il quale le grandezze crescenti del secondo fattore non potranno più neutralizzare, in rapporto al risultato, le gran-

dezze in diminuzione del primo. Da quel momento il prodotto — il margine totale — non solo cesserà di crescere, ma comincerà a diminuire.

Si proceda invece in senso inverso, e cioè dai prezzi bassi agli alti. Ad un prezzo unitario di vendita basso, è grande il numero delle unità vendute, ma, per converso, piccolo il margine unitario. Di conseguenza anche il prodotto, il margine totale, presenta un valore non elevato. Coll'aumentare del prezzo di vendita, se diminuirà il numero delle unità vendute, aumenterà il margine unitario, e con esso anche quello totale. Per una certa successione di valori, l'effetto della diminuzione nel numero delle unità vendute potrà essere, così, più che compensato — sebbene in proporzioni sempre minori — dall'effetto dell'aumento nel margine unitario, ed anche il margine totale potrà accrescersi. Ma, oltre un certo punto, il peso del secondo fattore non potrà più controbilanciare quello del primo, ed il prodotto passerà da valori crescenti a valori decrescenti.

Naturalmente, poichè il fine del monopolio è di raggiungere il massimo margine totale positivo, le osservazioni precedenti reggono, in quanto si contemplino i prezzi a margine positivo: cioè i prezzi compresi fra il maggior prezzo possibile ed il prezzo a margine zero. La considerazione dei prezzi a margine negativo ci condurrebbe a risultati diversi per la diversità stessa del segno.

Va notato inoltre che se, per abbondanza di dimostrazione, abbiamo supposto indifferentemente che il monopolio passasse dalle quantità più piccole e dai prezzi più alti alle quantità più grandi ed ai prezzi più bassi, o viceversa, dobbiamo in pratica ammettere — per la nostra stessa premessa, secondo cui esso sorgerebbe dopo un periodo di concorrenza fra imprenditori — che parta solo dalla quantità correlativa al prezzo a margine zero, per muovere gradatamente verso quantità minori e verso prezzi a margine positivo e crescenti. Il che equivale ad ammettere — per esprimerci secondo la rappresentazione tante altre volte usata — che il monopolio

procederà, rispetto alla quantità ed al prezzo di equilibrio in regime di concorrenza, da destra a sinistra.

Dato dunque il variare in senso inverso del valore dei due fattori — numero delle unità vendute e prezzo unitario diminuito del costo (cioè margine unitario) — e dato il conseguente aumentare del loro prodotto nei due sensi opposti e convergenti — sia, cioè, che si parta da una piccola quantità e da un alto prezzo, sia che si parta da una grande quantità e da un basso prezzo — si intuisce senz'altro come debba esistere una certa combinazione dei fattori stessi, alla quale corrisponderà il prodotto massimo, vale a dire il margine totale massimo. (1)

La quantità ed il prezzo cui sarà correlativo un tale massimo rappresenteranno senz'altro la quantità ed il prezzo di equilibrio in regime di monopolio totale degli imprenditori o dell'imprenditore: cioè la quantità ed il prezzo ai quali — *ceteris paribus* — tenderebbe sempre a tornare il monopolista, se azioni perturbatrici e contrarie alla sua volontà, ne lo allontanassero nell'una o nell'altra direzione.

§ 3. — LA DETERMINAZIONE PER PROCEDIMENTO ANALITICO
DELLA QUANTITÀ E DEL PREZZO DI EQUILIBRIO
IN REGIME DI MONOPOLIO TOTALE.

Per determinare la quantità ed il prezzo di equilibrio in regime di monopolio totale si può ricorrere a due procedimenti: l'uno analitico e l'altro geometrico.

Esporre brevemente entrambi: cercando di renderli più che possibile corrispondenti fra loro, e conformi alle notazioni ed alle rappresentazioni già usate nel corso del presente Volume.

(1) Si confrontino su ciò le osservazioni a pag. 282-83.

Cominciamo dal procedimento analitico.

Chiamiamo:

$$p_d = f_1(x)$$

la curva della domanda normale dei consumatori, e:

$$p_c = f_2(x)$$

la curva della offerta normale o dei costi.

Il prezzo p_d sia il prezzo unitario al quale in un dato momento si può vendere la quantità x della merce, ed il prezzo p_c il prezzo unitario di costo al quale nel momento stesso si produce la stessa quantità x .

Chiamando allora p_m il margine unitario, od il prezzo unitario netto dal costo, avremo che:

$$p_m = p_d - p_c = f_1(x) - f_2(x)$$

sarà l'equazione della curva dei margini unitari.

Ciò posto, il problema di cui cerchiamo la soluzione si può tradurre così: determinare quel valore di p_d o di x , per il quale il prodotto $p_m x$ risulti massimo.

Tale problema si scompone in due altri, fra loro intimamente connessi.

Il primo è di determinare quel valore di p_m (margine unitario positivo) o quel valore di x (numero unità vendute) — nel nostro caso, di x , perchè supponiamo che il monopolista agisca direttamente sulla quantità anzichè sul prezzo — per cui risulti massimo il prodotto $p_m x$; cioè, sostituendo a p_m le differenze cui è eguale: $p_d - p_c$, o $f_1(x) - f_2(x)$, per cui risulti massimo il prodotto $(p_d - p_c)x$.

Il secondo problema è di determinare il valore corrispondente di p_d (prezzo di vendita).

Quando il primo problema sia risoluto, si risolve immediatamente anche il secondo, una volta che si conosca la curva della domanda.

Per ritornare dunque alla prima questione, noi dobbiamo determinare quel valore di x che rende massimo il prodotto:

$$(p_d - p_c)x,$$

ovvero il prodotto:

$$p_d x - p_c x.$$

Ma il prodotto $p_d x - p_c x$ non è — per quanto abbiamo visto — se non una funzione di x . E poichè tale prodotto — secondo abbiamo già dimostrato — ha tra i suoi valori uno massimo, anche la funzione di x che esso rappresenta avrà un massimo.

Ora i principii del calcolo differenziale insegnano che, se una funzione — la quale sia continua ed abbia una derivata determinata in un intervallo — presenta un massimo per un valore della variabile compreso nel detto intervallo, la sua derivata si annulla per questo stesso valore.

Tali condizioni verificandosi nel nostro caso (1), il valore di x che noi cerchiamo sarà dunque quello che renderà nulla la derivata della funzione; quello, cioè, per cui (2):

$$\frac{d}{dx}(p_d x - p_c x) = 0.$$

Risolto, così, il primo problema; ricavato, cioè, il valore di x per cui è massimo il margine totale, è facile risolvere

(1) Si confrontino le notazioni matematiche alle pag. 119-20.

(2) L'equazione che qui presentiamo coincide con quella di cui alla nota matematica XXII del Marshall, ed è in sostanza la medesima alla quale giunse per primo il Cournot (*Biblioteca dell' Economista*), e che è stata adottata anche dall' Edgeworth (*La teoria pura del monopolio. Giornale degli Economisti*, luglio 1897, pag. 13).

Solamente, il Cournot contempla il caso in cui il monopolio agisca in modo diretto sul prezzo, e considera la quantità della merce quale una funzione del prezzo stesso; mentre noi contempliamo il caso in cui il monopolista agisce in modo diretto sulla sola quantità della merce, e però consideriamo il prezzo (così di vendita, come di costo) quale una funzione di tale quantità.

A parte questa inversione — che non ha conseguenze perchè limitata sempre agli stessi termini, quantità e prezzo — la formula del Cournot, per la quale il monopolio deve adottare quel valore di p che renda massima la funzione:

$$pF(p) - \varphi(D),$$

corrisponde perfettamente alla formula del nostro testo, secondo cui il monopolio deve adottare il valore di x che renda massima la funzione:

$$p_d x - p_c x.$$

Invero le notazioni della seconda formola: x (quantità), p_d (prezzo di vendita), e p_c (prezzo di costo), sono nella prima, rispettivamente, D , o $F(p)$; p , e $\varphi(D)$.

il secondo problema, ossia determinare il valore corrispondente di p_d (prezzo di vendita).

Data infatti l'equazione della curva di domanda: $p_d = f_1(x)$, al punto sull'asse delle ascisse in cui la quantità venduta assumerà il valore per il quale è massimo il margine totale, corrisponderà senz'altro il valore di p_d cercato.

Quando poi si ricordi che noi consideriamo sempre un monopolio il quale agisca direttamente sulla quantità anzichè sul prezzo, possiamo concludere che il monopolio stesso dovrà produrre e vendere quella quantità alla quale corrisponde il detto valore di p_d .

Abbiamo così esposto il procedimento analitico che si può tenere per risolvere il problema che ci occupa.

Si osservi però che tale procedimento non è applicabile, se non si conosca l'espressione analitica della curva di domanda. Abbiamo visto infatti che, per passare dalla determinazione del valore di x (quantità) per cui è massimo il margine totale, alla determinazione del valore corrispondente di p_d (prezzo di vendita), occorre conoscere l'equazione che esprime la detta curva.

Ora, finchè si resta nella astrazione, si possono sempre supporre tali curve di domanda che siano esprimibili analiticamente. Ma quando si abbia a che fare con curve reali, può darsi — e si dà molto frequentemente — che l'espressione analitica atta a tradurre con una approssimazione conveniente la curva reale, risulti eccessivamente complicata. In tal caso il procedimento geometrico riesce preferibile per la sua maggiore comodità.

§ 4. — LA DETERMINAZIONE PER PROCEDIMENTO GEOMETRICO DELLA QUANTITÀ E DEL PREZZO DI EQUILIBRIO IN REGIME DI MONOPOLIO TOTALE.

Per passare al procedimento geometrico, assumeremo come curva della domanda normale dei consumatori quella rappresentata nelle figure precedenti.

Dovremo invece modificare la curva di offerta cui abbiamo finora ricorso, nei modi e per le ragioni seguenti.

Allorchè nel Capitolo III, Sezione II, abbiamo parlato della curva di offerta, abbiamo supposto che — tanto nel caso della produttività costante, quanto negli altri — anche i punti più a sinistra della curva dell'offerta corressero al di sotto dei punti più a sinistra della curva di domanda. L'ipotesi, mentre era comoda per ragioni di semplicità, bastava ai fini che allora ci proponevamo. Ma la rappresentazione basata su di essa si otteneva trascurando in realtà quei punti della curva di domanda e di offerta, che potevano giacere ancor più a sinistra, e la posizione dei quali diventava inversa.

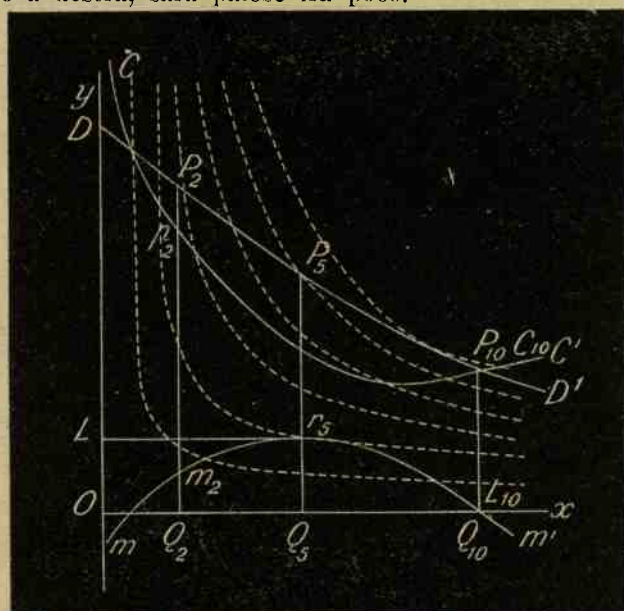
È infatti intuitivo che — siccome una certa somma di spese (corrispondenti ad un *minimum* di impianto tecnico e di amministrazione, sotto il quale non si può scendere; ad un minimo di maestranza che non può essere licenziata, etc.) risulta irriducibile, per quanto piccola sia la quantità che si produce e che si vende — il prezzo di costo delle prime unità di ogni merce risulterà sempre superiore al loro prezzo di vendita, per quanto grande questo possa essere. In tali condizioni, dunque, un primo tratto della curva di offerta — e proprio quel tratto che avevamo finora trascurato — correrà al di sopra del tratto corrispondente della curva di domanda.

Coll'estendersi dello spaccio e col diminuire del prezzo di domanda, le due curve si avvicineranno sempre più. Si darà così un punto nel quale esse si intersecheranno, ed a destra del quale la curva della offerta — diminuendo il costo unitario della merce per l'aumento nel numero delle unità vendute, e perdurando, sia pure in minore misura, i prezzi alti di vendita — scenderà sotto a quella della domanda, allontanandosene poi per una distanza sempre maggiore.

Senonchè, continuando i prezzi di domanda a diminuire, la curva di offerta tornerà in seguito a riaccostarsi, dal basso in alto, alla curva della domanda, fino a che — secondo quanto largamente esponemmo nel Capitolo IV — le due

curve si intersecheranno nuovamente, e la curva della offerta tornerà a passare al di sopra della curva di domanda.

Il motivo per cui è ora utile tener conto anche di quei tratti più a sinistra delle due curve, i quali, a causa della loro posizione, presentano la maggiore analogia coi tratti — tanto, a suo tempo, studiati — intorno al punto di intersezione a destra, sarà palese fra poco.



Sia dunque DD' la solita curva della domanda normale dei consumatori, e CC' la curva normale della offerta o dei costi, completata nel suo tratto più a sinistra, come alle precedenti osservazioni.

La DD' è la curva che trovava più sopra la sua espressione analitica nella eguaglianza: $p_d = f_1(x)$; e la CC' la curva che trovava più sopra la sua espressione analitica nella eguaglianza: $p_c = f_2(x)$.

Sarà facile, in base a tali curve, tracciare la curva dei margini: cioè la curva la cui espressione analitica vedemmo essere:

$$p_m = p_d - p_c = f_1(x) - f_2(x).$$

Sia invero P_2Q_2 un valore determinato del prezzo unitario di domanda, e p_2Q_2 il valore determinato e correlativo del prezzo unitario di costo.

Il valore corrispondente del margine unitario positivo — valore che chiameremo m_2Q_2 — sarà $P_2Q_2 - p_2Q_2$. Basterà dunque segnare lungo l'ordinata P_2Q_2 , dal basso in alto, un segmento m_2Q_2 , eguale alla differenza P_2p_2 ; eguale, cioè, alla distanza verticale fra le due curve di domanda e di offerta. Il punto m_2 costituirà senz'altro uno dei punti della curva dei margini.

Agendo similmente per tutti gli altri prezzi unitarii di vendita e di costo, ed unendo i varii punti così trovati, otterremo la curva dei margini mm' .

Procedendo da sinistra a destra, essa correrà al di sotto dell'asse delle ascisse in corrispondenza del tratto iniziale in cui la curva dell'offerta è più alta della curva della domanda; passerà al disopra dell'asse medesimo in corrispondenza del tratto nel quale la curva dell'offerta è più bassa della curva di domanda, e tornerà nuovamente al di sotto di esso in corrispondenza del tratto in cui la prima curva supererà nuovamente la seconda.

È facile — dopo ciò — comprendere perchè sia stato utile considerare ora quelle parti più a sinistra della curva di offerta e di domanda, che avevamo fino adesso trascurate. Solo in conseguenza ed in rapporto a tali parti, la curva dei margini può infatti presentare un primo tratto ascendente, cioè un tratto rispetto al quale i margini unitarii passano da altezze negative decrescenti ad altezze positive crescenti: nello stesso modo che può poi presentare, per il successivo andamento a noi già noto, un tratto discendente, cioè un tratto rispetto al quale i margini unitarii passano da altezze positive decrescenti ad altezze negative crescenti. Per tale maniera dunque — e soltanto per essa — la curva dei margini — che nella sua espressione analitica vedemmo avere un massimo — può trovare una rappresentazione geometrica corrispondente a siffatta caratteristica: essere, cioè, prima ascendente, e poi discendente.

Date queste premesse, il problema che ci preoccupa può venire enunciato nei seguenti termini: trovare quel prezzo di vendita P , per il quale sia massimo il prodotto $p_m x$ (p_m essendo il margine unitario, ed x il numero delle unità vendute). E poichè le x sono anche le basi ed i p_m anche le altezze dei rettangoli che hanno il vertice superiore destro sulla curva mm' nel suo tratto al di sopra dell'asse delle ascisse, il problema si risolve nel determinare un prezzo P tale, che le parallele agli assi per il punto corrispondente sulla curva mm' limitino, cogli assi medesimi, il massimo fra i rettangoli che hanno sulla detta curva il vertice superiore destro.

Il problema così formulato si scompone poi in altri due, che sono correlativi a quelli che abbiamo studiati nel corso del procedimento analitico. Il primo è di determinare il punto sulla mm' , le cui coordinate (margine unitario e quantità venduta) segnino, insieme cogli assi, il massimo fra i rettangoli che hanno sulla stessa mm' il vertice superiore destro. Il secondo è di determinare il prezzo P che corrisponda a tale punto.

Descriviamo ora sulla nostra figura, con punteggiate, tante iperboli equilatera aventi per assintoti gli assi Ox ed Oy della figura stessa.

Le iperboli equilatera godono, per definizione, della proprietà che le coordinate di tutti i punti di ciascuna di esse danno un prodotto costante: cioè, che tutti i rettangoli limitati dalle parallele agli assi condotti per tali punti e dagli assi medesimi, sono eguali fra loro.

Ora, man mano che ci si allontani dall'origine degli assi — coincidenti nel nostro caso cogli assintoti delle iperboli equilatera — e ce se ne allontani nel senso della bisettrice dell'angolo che essi formano col loro incontro, le iperboli medesime si dimostrano fra loro simmetriche. Esse, cioè, non solo si vanno sempre più innalzando rispetto all'asse delle ascisse, ma si vanno contemporaneamente spostando da sinistra verso destra rispetto all'asse delle ordinate.

Invero, affinchè per tutti i punti di ogni successiva iperbole sia costante il prodotto delle coordinate, occorrerà che ad un aumento del valore delle ordinate correlative ai punti più alti, corrisponda un aumento del valore delle ascisse correlative ai punti più bassi. Il primo aumento si otterrà precisamente per il fatto che le iperboli equilateri si elevano rispetto all'asse delle ascisse, ed il secondo per il fatto che nello stesso tempo esse si spostano da sinistra verso destra rispetto all'asse delle ordinate.

I rettangoli limitati dagli assi e dalle parallele a questi, condotte per i punti di ogni iperbole equilatera che corra più in alto e quindi più a destra, sono dunque maggiori dei rettangoli formati colle coordinate dei punti delle iperboli che corrano più in basso e quindi di più a sinistra, in quanto più alta è la ordinata di ogni punto, e più lunga la ascissa corrispondente.

Nel suo percorso da sinistra a destra al di sopra dell'asse delle ascisse la mm' incontrerà varie di queste iperboli equilateri.

Ma fra le dette iperboli se ne darà una che sarà la più a destra, e quindi la più alta, fra quelle che hanno punti comuni colla mm' . Chiamiamo r il punto comune a questa iperbole ed alla mm' . La mm' passerà per tale punto, ma, sia prima che dopo l'incontro, resterà sempre alla sinistra della iperbole corrispondente: sarà cioè, tangente rispetto all'iperbole stessa.

Il punto r , essendo dunque il punto di contatto delle due curve, e, nello stesso tempo, trovandosi sulla iperbole più a destra, costituirà il vertice superiore destro di un rettangolo, il prodotto delle cui coordinate sarà maggiore del prodotto delle coordinate di tutti gli altri punti in comune fra la mm' e le iperboli alla sua sinistra.

Tiriamo le parallele agli assi per il punto r : la rQ e la rL (eguale, quest'ultima, alla QO). Esse limitano cogli assi il massimo fra i rettangoli che hanno il vertice superiore destro sulla curva mm' . Il punto r è dunque il punto cercato.

Siccome poi la OQ_5 segna la grandezza di x (quantità venduta) e la r_5Q_5 la grandezza di p_m (margine unitario), la OQ_5 e la r_5Q_5 saranno senz'altro, rispettivamente, la quantità che il monopolio deve vendere ed il margine unitario che deve realizzare, per ottenere il massimo margine totale.

Rimane ora a risolvere il secondo e connesso problema: determinare il prezzo di vendita che corrisponde al punto r_5 .

Ma la soluzione è di evidenza intuitiva. Basta prolungare la r_5Q_5 dal basso in alto, fino ad incontrare la curva di domanda nel punto P_5 . Il prezzo di vendita P_5Q_5 sarà senz'altro il prezzo cercato.

Quando poi si ricordi che noi consideriamo sempre un monopolista il quale agisca direttamente sulla quantità anziché sul prezzo, possiamo concludere che il nostro monopolista dovrà produrre e vendere la quantità OQ_5 , come quella alla quale corrisponde il prezzo di massimo margine r_5Q_5 .

L'ampiezza delle spiegazioni cui abbiamo ricorso per riguardo ai lettori poco pratici delle notazioni matematiche e della loro naturale brevità, possono far credere che il procedimento geometrico che abbiamo esposto sia molto complicato.

In pratica solo le premesse ne sono difficili. Tutto sta, infatti, nel poter avere una curva *reale* della domanda (1) (di quella domanda, si intende, alla quale si riferiscono i prezzi effettivamente ottenuti dal monopolio), e nel potere, da essa e dalla curva dei prezzi di costo, ricavare una curva *reale* dei margini (almeno nel tratto al di sopra dell'asse delle ascisse).

(1) Le difficoltà in proposito sono però grandissime. Ad esempio, malgrado le condizioni straordinariamente favorevoli che l'industria del nitrato sodico offre ad ogni sorta di indagini economiche, non ci è stato possibile tracciare, come relativamente *reale*, che un piccolo tratto della curva di domanda dei consumatori. La curva di domanda dei commercianti — che è quella che più direttamente interessa il sindacato, in quanto determina i prezzi che questo effettivamente può ottenere — e la curva di offerta sono, perfino nel caso della nostra industria, ancor meno *reali*.

Ma una volta ricavata quest'ultima, il resto correrebbe agevolmente. In commercio si trovano fogli sui quali le iperboli equilatera sono già tracciate. Basta dunque trovare uno di questi fogli, su cui le iperboli equilatera abbiano per asintoti assi ortogonali coincidenti con quelli che ci hanno servito per descrivere la curva reale dei margini, e portarlo con carta velina sulla curva medesima, in modo che gli asintoti e gli assi si sovrappongano. Il punto nel quale tale curva toccherà la iperbole più a destra, sarà il punto che darà senz'altro la soluzione dell'intero problema.

Noi supporremo sempre, per maggiore semplicità e brevità, che il monopolio stabilisca un'unica quantità ed un unico prezzo di massimo.

Ma in realtà in molti casi il monopolio forma tante parti della quantità complessiva di massimo, e fissa in corrispondenza tanti e diversi prezzi di massimo, quante sono le categorie di consumatori alle quali è destinata la produzione totale. È questo il fenomeno che la scienza economica ha sistemato sotto la ben nota teoria dei cosiddetti prezzi multipli.

Due sono le ragioni che ci inducono a trascurare un tale fenomeno.

La prima è che la teoria dei prezzi multipli di monopolio costituisce, senza dubbio, di fronte a quella del prezzo unico, una ulteriore ed importantissima approssimazione alla realtà: ma una approssimazione che non ci interessa particolarmente. Il nostro fine è di tentar di contribuire ad una approssimazione in una direzione diversa e rispetto ad un altro ordine di rapporti.

Il secondo motivo è che, quando si volesse associare alla approssimazione nel senso da noi cercato, quell'altra approssimazione che è data dai prezzi multipli, il modo sarebbe semplicissimo.

In ultima analisi i prezzi multipli non rappresentano se non altrettanti prezzi, ciascuno dei quali è il massimo rispetto al tratto corrispondente in cui può venire suddivisa la curva totale della domanda.

Qualsiasi curva della domanda, invero, è scomponibile in tante curve minori, quante sono le categorie dei consumatori: a cominciare, per esempio, dalla categoria dei consumatori, o dalle destinazioni della merce, che possono sopportare i prezzi più elevati — categoria, o destinazioni, alle quali corrisponderà il tratto più alto della curva complessiva — per finire alla categoria dei consumatori, od alle destinazioni, che non possono sopportare se non i prezzi inferiori: categoria, o destinazioni, alle quali naturalmente corrisponderà il tratto più basso della curva totale.

Ora, a ciascuna di queste curve parziali si potrebbero sempre applicare le conclusioni cui siamo arrivati, o cui arriveremo, attraverso l'esame della sola curva complessiva. E perciò, come dalle curve parziali della domanda si può ricomporre la curva totale, così le conclusioni raggiunte in rapporto alle prime risultano evidentemente estensibili anche alla seconda.

§ 5. — LE FORME DI CONCORRENZA
CHE IL MONOPOLIO TOTALE NON PUÒ ELIMINARE,
E LA LORO AZIONE
SULLA QUANTITÀ ED IL PREZZO DI EQUILIBRIO.

Notammo nella Sezione precedente che anche il monopolio totale non elimina la concorrenza in ogni forma ed in ogni campo, e che quindi il prezzo di vendita che esso può ottenere non è quello che gli assicura il margine (totale) massimo assoluto, ma quello che gli assicura il margine (totale) massimo, relativamente a quella sola forma ed in quel solo campo in cui è stata completamente abolita la concorrenza. In modo più preciso, vedemmo, ad esempio, che un monopolio nazionale non può far salire il prezzo di vendita oltre quel punto, dopo il quale sorgerebbe la concorrenza attuale colla stessa merce proveniente dall'estero: che nessun monopolio, anche internazionale, può spingere il prezzo al di sopra di quel punto, oltre il quale nascerebbe la concorrenza attuale per surrogati; infine, che nessun monopolio

ha interesse a far alzare il prezzo oltre il punto, al di là del quale si determinerebbe, con forte probabilità di prossima realizzazione, il pericolo della concorrenza potenziale.

Invece, poco più sopra abbiamo affermato che il monopolio cercherà di vendere la quantità alla quale corrisponde il prezzo che gli assicuri il margine totale massimo: cioè, il prezzo che per i suoi effetti utili costituisca un massimo assoluto.

Come si conciliano dunque le due asserzioni, secondo l'una delle quali il prezzo raggiungibile dal monopolio coinciderebbe col prezzo di massimo margine assoluto, mentre secondo l'altra si risolverebbe in un prezzo di massimo semplicemente relativo?

La contraddizione è soltanto apparente.

Il prezzo che abbiamo determinato più sopra è il prezzo a margine massimo, *data la curva di domanda normale dei consumatori.*

Ora, la curva di domanda dei consumatori si deve sempre intendere tracciata, tenendo il maggior conto di tutti gli elementi che possono influire sulle decisioni dei compratori. Nel Capitolo II, Sezione II, abbiamo ad esempio dimostrato, tanto con osservazioni generali, quanto con una minuta applicazione al caso del nitrato sodico, come nel giudizio della utilità delle merci da parte dei consumatori abbia una importanza grandissima la considerazione della utilità e dei prezzi dei loro sucedanei.

Se, dunque, oltre un certo prezzo risultino più convenienti, almeno per certi scopi, il surrogato od i surrogati: ovvero sia possibile ed utile acquistare la merce simile dall'estero, la curva di domanda dei consumatori presenterà, nel punto corrispondente, la elasticità che sarà particolare alla correlazione, così intesa, fra quel dato prezzo e la quantità richiesta. Supposto che al prezzo di 20 lire al quintale raggiunto da una determinata merce, divenga più economico per dati usi adoperare un certo suo surrogato, e che al medesimo prezzo la domanda della merce surrogabile subisca una diminuzione

sensibile, per esempio, da 1.000.000 a 800.000 quintali, la curva della domanda dovrà registrare il fatto con una speciale accentuazione della propria elasticità nel punto corrispondente a quel prezzo.

Insomma, poichè nel tracciare la curva della domanda è indispensabile tener conto di tutte le condizioni che concorrono a determinare la domanda stessa nel momento in cui essa viene studiata, e poichè il fatto che ad un certo prezzo una parte del consumo ricorre alla merce simile importata dall'estero od alla merce succedanea, costituisce un fatto intimamente connesso coll'andamento della detta curva; le limitazioni che la concorrenza attuale della merce estera e la concorrenza attuale del, o dei succedanei determinano in rapporto alla elevazione del prezzo di vendita della merce esaminata, devono concepirsi già implicite nella considerazione della curva di domanda, e devono quindi esercitare su di essa tutta la loro influenza.

Quando dunque affermiamo che il prezzo al quale tende il monopolio è quello che assicura il margine totale massimo *data la curva della domanda*, intendiamo riferirci ad una curva della domanda, ne' cui rapporti le limitazioni cagionate dalla concorrenza attuale sono state già valutate, e quindi ad un prezzo al quale corrisponde un margine che, mentre è assoluto per quella curva, è nello stesso tempo relativo, in quanto la curva medesima ha già subita l'influenza delle limitazioni accennate.

La coincidenza del prezzo di massimo assoluto col prezzo di massimo relativo non può invece praticamente verificarsi per quelle limitazioni che sono imposte da un'altra forma di concorrenza: la concorrenza potenziale (colla stessa merce, o con merce succedanea).

Invero la concorrenza potenziale rappresenta una concorrenza futura e di più o meno probabile realizzazione: un avvenimento, dunque, doppiamente incerto. Essa, insomma, è potenziale, in quanto non esiste ancora nel momento in cui si considera quella data domanda.

Ne segue che essa non è in grado di influire preventivamente sulla curva della domanda normale dei consumatori.

In ogni determinato momento le decisioni dei consumatori si determinano soltanto sulla base delle circostanze già esistenti e delle scelte possibili nel momento medesimo. La concorrenza attuale colla stessa merce, o con merci succedanee — appunto perchè attuale — si verifica nel medesimo istante in cui si considera la domanda, solo che il prezzo raggiunga l'altezza necessaria perchè essa possa esplicarsi. Essa dunque non può non rappresentare una delle condizioni che presiedono alla formazione stessa della curva della domanda. Per converso la concorrenza potenziale, precisamente in quanto costituisce un evento futuro, non può essere messa in conto fra i motivi delle scelte fatte al presente dai consumatori, e non può quindi influire, in quel momento, sulla curva della domanda.

La concorrenza potenziale può, invece, essere presa in considerazione dal monopolista, ed indurlo a fermarsi ad un prezzo minore di quello che, data la curva della domanda, gli sarebbe più conveniente, se essa concorrenza non esistesse.

Trattando — nella Sezione I del presente Capitolo — della concorrenza potenziale sotto l'aspetto per cui allora ci interessava, notammo già che essa può prospettarsi minacciata, o per mezzo di succedanei, o per mezzo di ulteriori quantità della stessa merce: ma che quando, sotto la prima specie, ci si riferisca genericamente ad una concorrenza potenziale mediante surrogati che il progresso della tecnica possa eventualmente scoprire in futuro, una tale forma sarebbe troppo lontana ed incerta, perchè il monopolista dovesse attualmente preoccuparsene.

Invece, la concorrenza potenziale per mezzo di succedanei già conosciuti, o per mezzo di altre quantità della medesima merce, costituisce una eventualità che, sebbene futura, presenta un sufficiente grado di probabile e vicina realizzazione, perchè non debba influire sulla condotta attuale del monopolista.

Si può dunque ritenere che, allo scopo di non incoraggiare colla prospettiva di un guadagno troppo lauto il concreto determinarsi di tale concorrenza, il monopolista si fermerà sopra un prezzo minore e sopra una quantità di produzione maggiore, di quelli il cui prodotto gli assicurerebbe il margine totale massimo. In altri termini, il prezzo da lui prescelto cadrà, nella solita figura, più a destra del prezzo di massimo, e l'estremo destro del segmento che misura sull'asse delle ascisse la quantità prodotta giacerà, alla sua volta, più a destra di quello rispondente al segmento che misurerebbe la quantità pure di massimo.

Non è possibile stabilire con procedimenti deduttivi quali precisamente saranno questo minor prezzo e questa maggiore quantità. La scelta dipenderà da criteri troppo incerti e variabili, specialmente perchè riferiti ad un evento che è futuro per definizione.

§ 6. — RAPPORTI

FRA L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE ED IL PREZZO E LA QUANTITÀ DI EQUILIBRIO IN REGIME DI MONOPOLIO TOTALE.

Nei paragrafi precedenti abbiamo supposto che la curva di domanda dei consumatori fosse, quanto alla sua inclinazione, normale; cioè, nè troppo, nè troppo poco discendente, e quindi anche, nè troppo poco, nè troppo elastica. (1)

Ma, dato il grandissimo numero delle merci che si producono, ve ne saranno in pratica molte, l'elasticità della cui domanda si allontanerà più o meno dalla norma, per avvicinarsi con diversa approssimazione agli estremi accennati.

Cominciamo a considerare una merce, la curva della cui domanda sia poco elastica.

(1) Si confrontino sull'argomento le osservazioni a pag. 119-25.

Per la definizione stessa di elasticità della domanda, ad ogni punto di tale curva corrisponderanno ordinate lunghe ed ascisse corte: cioè prezzi alti e quantità piccole. (1) Allora, nella successione delle combinazioni fra quantità e prezzo, per mezzo delle quali il monopolio totale cercherà il massimo margine complessivo, ogni termine consisterà nel prodotto di una quantità minore e di un prezzo più alto, che non quando la curva di domanda dei consumatori era supposta più elastica. Di conseguenza, gli effetti delle variazioni del prezzo risulteranno relativamente più sensibili che gli effetti delle variazioni nelle quantità correlative. Il termine più conveniente per il monopolio totale sarà dunque tale, che il peso del prezzo vi prevarrà sul peso della quantità.

Per questo duplice e connesso ordine di motivi, il prezzo di equilibrio sarà più alto e la quantità di equilibrio minore nelle nuove condizioni, che non nelle precedenti.

Riferito alla curva dei margini, ed alla rappresentazione datane nel § 4. il fenomeno si può esprimere dicendo che, in relazione alle minori quantità, tale curva limiterà fra i suoi due rami, ascendente e discendente, un segmento dell'asse delle ascisse che sarà più breve di quello che si aveva nella prima ipotesi, mentre, in relazione ai prezzi più alti, descriverà al di sopra dell'asse medesimo un arco più acuto.

E allora intuitivo che i rettangoli limitati dalle parallele agli assi, condotte dai vari punti del tratto della curva dei margini superiore all'asse delle ascisse, nonché dagli assi medesimi, presenteranno una base più piccola ed una altezza più grande. Poichè, dunque, a determinare la loro area, il coefficiente *altezza* ha maggior peso che il coefficiente *base*, il rettangolo massimo — al quale corrisponderà il massimo margine totale per il monopolista — sarà tra quelli che avranno una maggiore altezza ed una minor base.

Tirando, per il punto che segnerà il vertice superiore destro di questo rettangolo, la perpendicolare sull'asse delle

(1) Conseguentemente presenterà un minor valore il rapporto $\frac{PT}{P_1}$ di cui alla pag. 123.

ascisse, e prolungandola superiormente fino ad incontrare la curva di domanda dei consumatori, è evidente che tale punto di incontro — il quale costituirà l'estremo superiore dell'ordinata rappresentante il prezzo di massimo — cadrà in un punto della curva stessa, più a sinistra, e quindi più alto, che non nel caso di prima.

Abbiamo finora considerata una curva di domanda dei consumatori più discendente, e perciò meno elastica, che quella presa a tipo nei paragrafi anteriori.

Si supponga invece una curva della domanda meno discendente, e però più elastica, e quindi tale, che per ogni suo

punto il rapporto $\frac{PT}{Pt}$ — di cui alla pagina 123 abbia un maggior

valore che nei casi normali.

Basterà applicare, *mutatis mutandis*, le considerazioni esposte poco più sopra, per giungere a conclusioni quantitativamente opposte.

Poichè i termini delle combinazioni fra le quali il monopolio totale dovrà fare la sua scelta, risulteranno dal prodotto di quantità più grandi per prezzi più bassi, il prezzo di equilibrio sarà, nelle nuove condizioni, inferiore, e la quantità maggiore. Il che, riferito alla curva dei margini, e più precisamente al suo tratto superiore all'asse delle ascisse, è come dire che — tutti i rettangoli limitati nel solito modo avendo una base maggiore ed un'altezza minore — la perpendicolare al detto asse, tirata per il punto che segnerà il vertice superiore destro del rettangolo di massimo, e prolungata fino ad incontrare la curva della domanda, toccherà quest'ultima in un punto più a destra di prima, e quindi più basso.

§ 7. — IL SOVRAPPIÙ DEL MONOPOLISTA TOTALE E DEI CONSUMATORI.

Come dimostrammo nel Capitolo IV, Sezione I, § 2, il sovrappiù unitario, o complessivo dei consumatori, variando in senso

inverso di quello degli imprenditori, viene, in regime di concorrenza fra questi ultimi, a crescere continuamente, per il fatto che — in seguito al processo stesso di tale concorrenza — il prezzo diminuisce e la quantità aumenta. Raggiunto l'equilibrio, il sovrappiù unitario, o complessivo dei consumatori risulta maggiore di tutti quelli che si erano avuti sino al momento prima.

Quando invece si consideri il regime di monopolio totale da parte dell'imprenditore — sia esso una sola persona fisica, o giuridica, oppure una organizzazione di persone fisiche, o giuridiche — e quando inoltre si supponga che il monopolio susseguia ad un periodo di concorrenza, e perciò, nella solita figura, si muova da destra verso sinistra rispetto alle condizioni di equilibrio quali erano nella situazione anteriore; il sovrappiù unitario e complessivo dei consumatori diminuisce gradatamente, per il fatto che — in conseguenza dell'azione del monopolio totale — il prezzo aumenta e la quantità si riduce. Raggiunto l'equilibrio, esso — sempre se si proceda nella solita figura da destra verso sinistra — sarà il più piccolo di tutti i suoi antecedenti.

Più brevemente si può dire che il sovrappiù dei consumatori, in regime di concorrenza fra gli imprenditori, è quello che corrisponde al prezzo di margine zero, ed, in regime di monopolio totale, quello che corrisponde al prezzo di margine massimo.

Passiamo ora al sovrappiù degli imprenditori.

In regime di concorrenza fra questi ultimi, esso — come vedemmo nella citata Sezione I, § 2, del Capitolo IV — diminuisce man mano che i prezzi si riducono, e che la quantità aumenta; sinchè diventa zero in relazione al prezzo ed alla quantità di equilibrio. Esso dunque rappresenta un margine che dipende da congiunture puramente accidentali e transitorie. Man mano che il processo della concorrenza accentua i propri effetti, la congiuntura diventa meno favorevole. Al limite — cioè al prezzo di equilibrio, o di costo — la congiuntura cessa, e perciò il margine si annulla.

Dato invece il monopolio totale, il margine degli imprenditori non dipende più da congiunture che siano estranee al sistema e che questo tenda ad escludere, ma risulta intimamente connesso colle condizioni stesse del sistema. Esso non è più una quantità casuale e transitoria, ma una quantità necessaria e permanente; non tende ad annullarsi al punto di equilibrio, ma anzi, una volta raggiunto l'equilibrio, acquista tutta la sua grandezza e tende a conservarla.

Si può dunque affermare che in condizioni d'equilibrio il sovrappiù degli imprenditori, mentre è eguale a zero nel regime di concorrenza fra gli imprenditori medesimi, raggiunge il massimo nel regime di monopolio totale.

Volendo perciò definire i due diversi sistemi per mezzo dei loro simultanei effetti sugli imprenditori e sui consumatori, è lecito dire che, se il regime della concorrenza è caratterizzato dal fatto che, quando l'equilibrio sia stato raggiunto, il sovrappiù complessivo dei produttori è eguale a zero ed il sovrappiù complessivo dei consumatori è il massimo (1); il regime del monopolio totale è caratterizzato dal fatto che, sempre quando l'equilibrio sia stato raggiunto, è massimo il sovrappiù complessivo dei produttori o del produttore, e resta limitato a quello che corrisponde a tale massimo il sovrappiù dei consumatori.

(1) Massimo, s' intende, rispetto ai prezzi a margine positivo.

SECONDA PARTE.

**La quantità ed il prezzo di equilibrio
in una prima approssimazione,
supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori,
e variata la curva di offerta normale
del monopolista totale.**

§ 1. — LA RIDUZIONE DEL COSTO
CONSEQUENTE AL REGIME DI MONOPOLIO TOTALE,
E LA SUA AZIONE SUL PREZZO DI EQUILIBRIO.

N. 1.

CASO IN CUI LA RIDUZIONE DEL COSTO
PORTI AD UN PREZZO DI EQUILIBRIO
MINORE DI QUELLO CHE SI VERIFICHEREBBE SENZA DI ESSA,
MA SEMPRE MAGGIORE DEL PREZZO DI EQUILIBRIO
IN REGIME DI CONCORRENZA FRA IMPRENDITORI.

Per le ragioni di metodo che spieghiamo a suo tempo, abbiamo sempre supposto finora che il costo di produzione rimanesse invariato, tanto in regime di concorrenza, quanto in regime di monopolio totale fra imprenditori.

Ma noi sappiamo come, per le cause che furono indicate alle pag. 399-401, una tale ipotesi non corrisponda spesso alla realtà, e come molte volte il monopolio possa effettivamente produrre ad un costo minore di quello prima consentito ai singoli imprenditori.

Volendo passare all' esame delle influenze esercitate da questo fenomeno, giova premettere che le osservazioni che siamo per esporre risultano indipendenti dalla forma della curva d'offerta. Invero, se la produzione di una determinata merce è dominata dalla legge della produttività costante, o decrescente, o crescente, le economie del monopolio non po-

tranno certo modificare; per se stesse, una tale legge. Esse quindi non muteranno la forma della curva della offerta, o dei costi.

Una differenza si verificherà soltanto nell'altezza che, sempre rispetto all'asse delle ascisse, la curva della offerta verrà (in ogni caso) a presentare. Invero, le economie introdotte dal monopolio faranno sì che, per una stessa quantità prodotta e segnata sull'asse delle ascisse, il prezzo unitario di costo sarà minore: sarà, cioè, più bassa la ordinata che questo prezzo rappresenta. E poichè la curva della offerta o dei costi si ottiene unendo gli estremi superiori delle ordinate che misurano i prezzi, è naturale che, se le ordinate diventano più brevi, la curva si abbassi rispetto al solito asse.

Occorre inoltre dichiarare subito che, se anche il costo del monopolista varia, tanto il procedimento analitico quanto il procedimento geometrico per determinare il prezzo di massimo, rimangono sostanzialmente i medesimi di quando supponevamo invariato il costo stesso.

Analiticamente, il fatto che il costo sia reso minore dal monopolista agisce nel solo senso di diminuire il valore di p_c e con esso il valore della funzione $p_c x$. (1) Aumenterà dunque semplicemente il valore della differenza rappresentata dalla funzione $p_d x - p_c x$.

Ma i modi di operare su tale funzione allo scopo di ottenerne, prima, il nuovo valore di x per cui sia massimo il margine totale, e di determinare, poi, il valore corrispondente di p_d (prezzo di vendita), risulteranno sempre gli stessi.

Geometricamente, il fatto che il costo sia ridotto dal monopolista, agisce nel solo senso di abbassare — come già accennammo — la curva di offerta rispetto all'asse delle ascisse, e corrispondentemente — secondo meglio vedremo fra poco — di elevare, rispetto all'asse medesimo, la curva dei margini. La superficie limitata da quest'ultima curva e da-

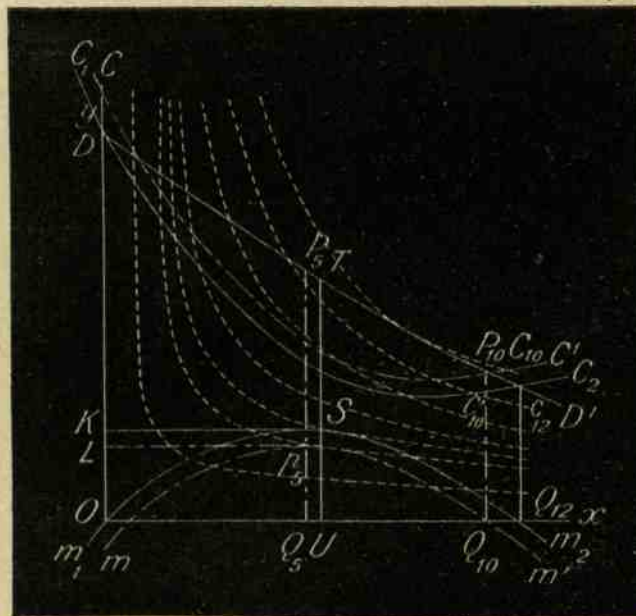
(1) Si confrontino le notazioni a pag. 477.

gli assi sarà perciò maggiore di prima, e maggiore di prima riuscirà anche il rettangolo inscritto in essa, che dovrà rappresentare il margine massimo totale per il monopolista.

Ma, a parte queste differenze puramente quantitative, rimarrà sempre eguale il procedimento con cui determinare, prima, il detto rettangolo e poi, mediamente, il prezzo di massimo.

Passiamo dunque senz'altro all'applicazione dettagliata di uno dei due procedimenti: e, più precisamente, all'applicazione del procedimento geometrico, la cui evidenza è resa maggiore dai grafici che importa.

Consideriamo dunque la figura già presa per base a pag. 481, ed in essa segniamo, non più con linee intere, ma con linee punteggiate, l'antica curva di offerta $C C'$, e, corrispondentemente, la curva dei margini $m m'$, l'antico rettangolo massimo $L r. Q_5 O$, e l'antico prezzo di massimo $P. Q_5$.



Immaginiamo ora che il monopolio — per le ragioni che già conosciamo — riesca a ridurre il costo di produzione, così unitario, come totale, in confronto a quello che esso era nel precedente regime di concorrenza fra imprenditori.

Ammetteremo per maggiore semplicità che la misura della riduzione del costo sia indipendente dalla quantità della produzione, nel senso che essa si mantenga la medesima, sia che il monopolio continui a produrre una quantità eguale a quella che in complesso si ricavava nel regime precedente, sia che essa ne produca pel proprio interesse una quantità minore.

Abbiamo accennato più sopra come una riduzione nel costo si risolva in questo effetto: nel conservare la medesima forma alla curva di offerta, ma nel farla discendere più in basso rispetto all'asse delle ascisse.

Supponiamo dunque che la riduzione del costo operata dal monopolista sia tale, per cui la stessa quantità di produzione che in regime di concorrenza trovava rappresentata la propria curva di offerta dalla $C C'$, la trovi ora rappresentata dalla curva inferiore $C_1 C_2$.

Data la forma della curva di domanda dei consumatori (elastica in tutti i suoi punti), la $C_1 C_2$ — avendo la medesima lunghezza della $C C'$ (perchè relativa, in ipotesi, alla stessa quantità di merce $O Q_{10}$ prodotta in regime di concorrenza), ma giacendo al di sotto essa — non può incontrare la $D D'$ nel punto C'_{10} verticalmente inferiore al punto C_{10} in cui la incontrava la $C C'$. Affinchè la incontrasse, bisognerebbe venisse prolungata — col tratto che abbiamo punteggiato nella nostra figura — fino al punto C_{12} . Ma questo prolungamento implicherebbe allora che — la curva di offerta essendo, non più $C C'$, ma $C_1 C_2$ — il monopolio partisse dalla quantità massima di produzione $O Q_{12}$, anzichè dalla quantità massima $O Q_{10}$. La quale ipotesi risulterebbe allora contraria alla nostra stessa premessa, secondo cui il confronto fra i due costi nei due regimi di concorrenza e di monopolio dovrebbe basarsi sulla medesima quantità di produzione $O Q_{10}$.

Il fatto dunque che oggi supponiamo per parte del monopolio una riduzione del costo rispetto sempre alla sola quantità $O Q_{10}$, viene a modificare sensibilmente una delle condizioni che stavano a base del confronto tra i due regimi, allorchè supponevamo che tale riduzione del costo non si fosse ancora verificata.

Appunto perchè prima, in entrambi i regimi, la $C C'$ incontrava in C_{10} la $D D'$, il prezzo $C_{10} Q_{10}$ dava luogo ad un margine unitario zero, così per i singoli imprenditori concorrenti, come per il monopolio. Ora invece il medesimo prezzo $C_{10} Q_{10}$, mentre, in regime di concorrenza, ed essendo $C C'$ la curva di offerta, non continuerebbe a consentire se non un margine zero; in un regime di monopolio in cui la curva di offerta divenga, per la riduzione del costo, $C_1 C_2$, permette al monopolio un margine unitario $C_{10} Q_{10} - C'_{10} Q_{10} = C_{10} C'_{10}$. Nel caso, insomma, di cui ora ci occupiamo, e per il fatto stesso della riduzione del costo, il prezzo massimo che agli imprenditori concorrenti non lascierebbe alcun margine, lascia già un margine al monopolio.

Passiamo ora alla curva dei margini.

Sappiamo già che essa si ottiene, detraendo dal basso in l'alto, sulle singole ordinate rappresentanti i singoli prezzi di vendita, le lunghezze che misurano le rispettive differenze fra i prezzi medesimi ed i prezzi di costo, ed unendo poi fra loro tutti i punti così ricavati. Poichè dunque nel nostro caso i prezzi di costo sono diminuiti, aumenteranno le accennate differenze, e quindi anche le lunghezze che i detti prezzi rappresentano. In altri termini, si innalzeranno tutti i punti della curva dei margini.

È così che nella nostra figura la nuova curva dei margini diventa la $m_1 m_2$, la quale ha la medesima forma della antica curva $m m'$, e corre parallelamente ad essa; ma sta tutta più in alto, di quanto la nuova curva di offerta o dei costi giace più in basso dell'antica curva corrispondente.

Ciò premesso, non resta se non estendere alla nuova curva dei margini ed alle sue relazioni colle iperboli equi-

latere aventi per assintoti gli assi x ed y , gli stessi ragionamenti che facemmo nella prima parte di questa stessa Sezione, studiando la curva $m m'$.

Anche la $m_1 m_2$ nel suo percorso da sinistra a destra incontrerà e taglierà parecchie di tali iperboli in due punti. Ma ve ne sarà una, la più a destra fra tutte le altre toccate, colla quale essa avrà in comune un punto solo, che chiameremo S . Le parallele agli assi per questo punto limiteranno, insieme cogli assi medesimi, il massimo fra i rettangoli aventi il loro vertice superiore destro sulla $m_1 m_2$, e, più precisamente, il rettangolo $SKOU$, la cui area rappresenterà il margine totale massimo per il monopolio.

La base OU di tale rettangolo misurerà la quantità che il monopolista deve produrre, ed il lato a destra, SU , il margine unitario corrispondente. Prolungando poi questo lato in alto, fino ad incontrare la curva di domanda nel punto T , si otterrà l'ordinata TU , che segnerà senz'altro il prezzo massimo per il monopolio.

Salta ora agli occhi un fatto interessantissimo.

Il punto S (vertice superiore destro del nuovo rettangolo massimo) cade più in alto del punto p_5 (vertice corrispondente dell'antico rettangolo), ma non verticalmente, bensì più a destra di esso. Cosicchè la SU , rappresentante il nuovo margine unitario, cade più a destra della $p_5 Q_5$, rappresentante il margine unitario di prima: ed il nuovo rettangolo massimo $SKOU$ supera il rettangolo massimo di prima, non solo per l'altezza SU , maggiore di $p_5 Q_5$, ma anche per la base OU , maggiore di OQ_5 .

Inoltre, e sempre per la ragione che il punto S cade, oltrechè più in alto, più a destra del punto p_5 , il prolungamento della SU incontra la curva di domanda in un punto T che è anch'esso più a destra del punto P_5 di prima, e quindi — data la forma della curva stessa — l'ordinata TU , che segna il nuovo prezzo di massimo, giace pure più a destra dell'ordinata $P_5 Q_5$, che segna il prezzo di massimo anteriore.

In una parola, coll'abbassarsi della curva di offerta e coll'innalzarsi corrispondente della curva dei margini, il prezzo di massimo del monopolista risulta diminuito.

Abbiamo supposto finora da parte del monopolista una certa riduzione del costo. Ma potremmo supporre una riduzione anche maggiore, e correlativamente un ulteriore innalzamento della curva dei margini. Applicando osservazioni analoghe, giungeremmo a concludere che il nuovo prezzo di massimo per il monopolista sarebbe ancora inferiore, rispetto a quando ammettevamo una minore riduzione del costo.

Quali sono le ragioni del fenomeno per cui, man mano che il costo diminuisce ad opera del monopolista, diminuisce anche il prezzo di massimo?

Cominciamo dalle considerazioni puramente geometriche.

Poichè il nuovo prezzo di massimo TU si ottiene prolungando la US fino ad incontrare la curva della domanda in T , a spiegare perchè il nuovo prezzo TU giaccia più a destra, e sia quindi più basso, del precedente prezzo P_1Q_1 , basterà spiegare perchè S — punto comune fra la nuova e più alta curva dei margini e l'ultima iperbole da essa incontrata — si trovi più a destra di p_1 — punto comune fra la anteriore e più bassa curva dei margini, e l'ultima iperbole da questa toccata.

Come abbiamo visto trattando della curva dei margini in rapporto ad un monopolio pel quale supponevamo invariato il costo di produzione, (1) man mano che ci si allontani dall'origine degli assi, e ce se ne allontanano nel senso della bisettrice dell'angolo che essi formano col loro incontro, le iperboli equilateri si innalzano rispetto all'asse delle ascisse, e contemporaneamente si spostano da sinistra verso destra rispetto all'asse delle ordinate. Infatti, perchè sia conservata la proprietà secondo la quale i prodotti delle coordinate di qualunque punto di ciascuna iperbole è costante,

(1) Si veda a pag. 483-84.

occorre che, se ai punti più alti di ogni iperbole più elevata corrisponde una ordinata più alta, ai punti più bassi corrisponda una ascissa più lunga.

In conseguenza del suo elevarsi — rispetto all'asse delle ascisse — dalla posizione $m\ m'$ alla posizione $m_1\ m_2$, la curva dei margini incontrerà dunque iperboli equilateri le quali correranno più in alto, e perciò anche più a destra, di quelle che poteva incontrare quando essa — per l'ipotesi che il costo fosse rimasto invariato — restava nella posizione precedente.

Fra queste nuove iperboli che essa taglierà, ve ne sarà poi sempre una, che risulterà la più a destra di tutte quelle con cui abbia punti in comune. Si è già chiamato con S il punto comune fra tale iperbole e la $m_1\ m_2$; e si è visto che il rettangolo limitato dagli assi e dalle parallele a questi per lo stesso punto, rappresenta il margine totale massimo per il monopolista.

Orbene, dire che l'ultima iperbole incontrata dalla $m_1\ m_2$ è più alta e più a destra della ultima iperbole che poteva incontrare la $m\ m'$, significa senz'altro dire che il punto S deve cadere più a destra del punto p_2 .

Infatti, per le ragioni già esposte, al punto S , che appartiene ad una iperbole più a destra, deve corrispondere una ordinata più alta che quella del punto p_2 , riferentesi ad una iperbole più a sinistra, ma deve corrispondere anche una ascissa più lunga che quella dello stesso punto. Senonchè, riconoscere che l'ascissa SK relativa al punto S deve avere una maggior lunghezza che l'ascissa p_2L relativa al punto p_2 , equivale al riconoscere che il punto S , se è più alto del punto p_2 , cade anche più a destra.

Poichè dunque il prezzo TU — secondo abbiamo accennato in principio — si ottiene prolungando la US fino ad incontrare la curva della domanda, le ragioni che spiegano perchè il punto S giaccia a destra del punto p_2 , sono senz'altro le ragioni che spiegano anche perchè il nuovo prezzo TU cada più a destra, e quindi — data la curva della domanda — sia minore dell'antico prezzo P_2Q_2 .

Abbiamo così ottenuta la dimostrazione propostaci. (1)

Ma non è fuori di luogo notare che, pur restando nel campo geometrico, lo svolgimento della nostra stessa dimostrazione contiene elementi, i quali avrebbero consentito di giungere al medesimo risultato, anche prescindendo dal fatto materiale che il nuovo prezzo TU si ottenga prolungando la US .

Invero, siccome l'ascissa SK , maggiore di $p_5 L$, è eguale all'ascissa OU , maggiore di OQ_5 , ed OU sta a rappresentare la quantità di merce prodotta ed offerta nelle nuove condizioni dal monopolio, ben si comprende come ad una quantità OU , maggiore della precedente quantità OQ_5 , debba corrispondere, data la curva della domanda, un prezzo TU , minore del precedente prezzo $P_5 Q_5$.

Che, in seguito alla riduzione del costo operata dal monopolio, il prezzo di massimo dovesse risultare minore che quando tale riduzione non si era ancora verificata, si poteva del resto intuire anche all'infuori di ogni soccorso matematico.

Sappiamo che il guadagno massimo per il monopolio risulta da una certa combinazione tra prezzo unitario e quantità venduta, la quale occupa un posto intermedio nella successione delle molte combinazioni che si possono ottenere partendo da queste due estreme: a destra, da una quantità troppo grande, cui corrisponde un prezzo unitario a margine zero, ed a sinistra da una quantità troppo piccola, alla quale — la produzione non compensando ancora il costo — corrisponde un prezzo unitario pure a margine zero.

Ciò premesso, quando supponevamo che il costo di produzione rimanesse invariato così in regime di concorrenza,

(1) Più che *logica*, nel senso vero della parola, la dimostrazione di cui sopra è, per così dire, prevalentemente *visiva*. L'abbiamo tuttavia adottata, perchè ci è parsa la più semplice, e quindi anche la più opportuna.

come in regime di monopolio, la combinazione estrema di destra — rispetto alla intera successione — da cui partiva l'individuo o l'ente monopolista, era eguale a quella cui erano giunti gli imprenditori in regime di concorrenza: quantità grande con prezzo unitario a margine zero. Allorchè invece si ammetta che il monopolista riduca il costo, e questa riduzione venga riferita alla quantità di produzione che già si aveva in regime di concorrenza, ed anche nello stesso regime di monopolio quando vi supponevamo invariato il costo: allora — secondo vedemmo più sopra — il monopolista parte da una estrema combinazione di destra, nella quale la quantità della produzione è come prima, ma il prezzo, anzichè essere a margine zero, è già a margine positivo.

Quando dunque si rinunzi a considerare la medesima quantità di produzione così durante, come dopo il regime di concorrenza fra imprenditori, si deve riconoscere che il monopolio, mentre, a costo invariato, avrebbe dovuto partire, sempre procedendo da destra verso sinistra, da una quantità e da un prezzo a margine zero, i quali sarebbero stati gli stessi che nel periodo della concorrenza, e nella solita figura avrebbero trovata la loro rappresentazione rispettivamente in $O Q_{10}$ e $C_{10} Q_{10}$; può invece partire, in seguito alla riduzione del costo, da una quantità maggiore, rappresentata da $O Q_{12}$, e da un più basso prezzo a margine zero, rappresentato da $C_{12} Q_{12}$.

Il monopolio si trova così a disporre — muovendosi sempre da destra verso sinistra — di un numero di combinazioni, maggiore di quello fra cui poteva scegliere allorchè si supponeva invariato il costo: e, più precisamente, di tutte le nuove combinazioni aventi per termini i prezzi compresi fra $C_{12} Q_{12}$ e $C_{10} Q_{10}$, e la quantità compresa fra $O Q_{12}$ ed $O Q_{10}$. Ma le combinazioni il cui numero in tal modo si accresce, sono quelle che risultano da prezzi più bassi e da quantità maggiori. Conseguentemente il peso che le combinazioni che si fondano sui prezzi più bassi e sulle quantità più grandi presenta in confronto del numero totale delle combinazioni, aumenta, relativamente al peso delle combina-

zioni che si fondano sulle quantità più piccole e sui prezzi più alti. E questo maggior peso dovrà naturalmente farsi sentire nel senso di indurre il monopolista a fermarsi sopra una combinazione la quale presenti un prezzo minore ed una quantità maggiore di prima.

Abbiamo finora supposto il caso che la riduzione del costo ed il correlativo innalzamento della curva dei margini si contenessero in tale misura, per cui il prezzo di equilibrio, pur abbassandosi in confronto a quando supponevamo inalterato il costo, rimanesse sempre più alto che non in regime di concorrenza.

Un tale caso corrisponde realmente al maggior numero delle esperienze.

Da un lato, secondo insegnano i rilievi statistici che a suo tempo riporteremo, è certo che il maggior numero di quegli stessi sindacati i quali, controllando una più alta quotaparte della produzione complessiva, più si avvicinano a veri e propri monopoli totali, riescono effettivamente a diminuire il costo. Dall'altro gli stessi rilievi dimostreranno che il massimo numero dei sindacati medesimi, se hanno ridotto il costo, hanno però anche portato stabilmente il prezzo ad un livello superiore a quello che si aveva nel regime di concorrenza.

Invero, la riduzione del costo che un monopolio è in grado di operare per il solo fatto di sostituirsi alla concorrenza, può risultare certo sensibile; ma non mai in tale misura — almeno finchè sia riferita ed applicata soltanto alla medesima quantità che si produceva nel regime anteriore — da determinare un così forte abbassamento della curva di offerta ed un così forte innalzamento della curva dei margini, per cui il prezzo di monopolio riesca inferiore a quello che si aveva prima.

Basta gettare uno sguardo sull'elenco dei mezzi che sono a disposizione di un monopolio al fine di diminuire il costo, (1)

(1) Si veda, sia pure a proposito di monopoli soltanto parziali, alle pag. 399-400.

per persuadersi che normalmente tali mezzi si risolvono in pure e semplici economie, nello stretto ed usuale senso della parola.

Le maggiori riduzioni del costo si possono effettuare soltanto colle intime trasformazioni tecniche dei processi produttivi. Ma queste non rappresentano più — come le economie di cui abbiamo parlato — fenomeni dipendenti dalla sostituzione del regime del monopolio al regime della concorrenza. Esse derivano esclusivamente dai progressi delle scienze applicate; e non solo possono verificarsi anche in regime di concorrenza, ma possono di frequente trovare in questo una condizione di maggior favore, per una introduzione più rapida. Esse dunque non possono venire tenute in considerazione in un confronto fra il costo nei due regimi: confronto il quale, a voler riuscire corretto, deve necessariamente presupporre che tutte le condizioni, e quindi anche i processi tecnici, siano costanti, e che l'unica causa diversiva agente sul costo medesimo sia appunto la sostituzione dell'un regime all'altro.

N. 2.

CASO IN CUI LA RIDUZIONE DEL COSTO
PORTI AD UN PREZZO DI EQUILIBRIO
MINORE CHE IN REGIME DI CONCORRENZA ERA IMPRENDITORI.

Abbiamo detto che il caso nel quale il prezzo di equilibrio in regime di monopolio superi, malgrado la riduzione del costo, il prezzo di equilibrio in regime di concorrenza, trova nella pratica il riscontro più frequente.

Può tuttavia concepirsi, almeno teoricamente, anche il caso in cui il prezzo di equilibrio in condizione di monopolio totale, invece di cadere a sinistra, essere cioè maggiore, del prezzo di equilibrio quale era in condizione di concorrenza, coincida con esso, o cada addirittura a destra: sia, insomma, eguale, o minore di esso.

Considereremo soltanto la ipotesi che il prezzo sia addirittura inferiore. Questa seconda ipotesi, assorbirà evidentemente, ed a più forte ragione, anche la prima.

Che il caso di cui ci interessiamo sia astrattamente possibile, risulta dalle osservazioni già esposte.

Abbiamo visto come, man mano che si abbassa la curva di offerta per effetto di una riduzione del costo, si innalzi la curva dei margini, e come, man mano che si innalza la curva dei margini, il prezzo di massimo per il monopolio si sposti sempre più da sinistra verso destra, vale a dire si avvicini sempre più al prezzo di equilibrio in regime di concorrenza. Si può dunque concepire anche il caso estremo di un tale abbassamento della curva di offerta e di un tale innalzamento correlativo della curva dei margini, per cui il prezzo di massimo per il monopolista cada addirittura a destra del prezzo di equilibrio in regime di concorrenza. Considerando la figura a pag. 498 il punto T passerebbe allora a destra del punto C_{10} , e TU , prezzo di massimo per monopolio, risulterebbe inferiore a C_{10} , Q_{10} , prezzo di equilibrio nel regime anteriore. Corrispondentemente, la quantità di equilibrio in condizioni di monopolio sarebbe maggiore che nelle stesse condizioni di concorrenza.

Alla realizzazione pratica di un caso tanto eccezionale possono contribuire determinate forme della curva di offerta.

È intuitivo, dopo quanto si è visto più sopra, che — nell'ipotesi in cui la curva di offerta corrisponda alla legge della produttività costante, e sia perciò, in base alle considerazioni esposte nel Capitolo III, e dopo un primo tratto iniziale, parallela all'asse delle ascisse — la fissazione di un prezzo di massimo minore, e di una quantità di equilibrio maggiore, rispettivamente, del prezzo e della quantità di equilibrio in regime di concorrenza fra imprenditori, non potrebbe avvenire se non in conseguenza di un tale abbassamento della stessa curva rispetto all'asse ricordato, le cui dimensioni sarebbero in generale troppo rilevanti, per potersi spiegare con quelle sole economie che sogliono dipendere, *ceteris paribus*, dall'azione del monopolio.

A maggior ragione può ritenersi che il caso sarebbe ancor più difficile qualora si trattasse di una curva di offerta,

correlativa alla legge della produttività decrescente, e però sempre ascendente rispetto all'asse delle ascisse.

Si supponga invece il terzo caso: per cui si abbia a che fare con merci delle quali la produzione sia sottoposta alla legge della produttività crescente, e la curva della offerta normale sia quindi, sempre dopo un primo tratto iniziale, decrescente rispetto all'asse delle x .

Si cominci ad ammettere, per maggior comodità, che tale decrescenza sia molto accentuata.

Si ammetta inoltre che essa cominci, o che almeno la sua accentuazione cominci, non fino dalle quantità iniziali di produzione, ma solo a partire dal momento in cui questa ultima abbia già raggiunto una grandezza notevole.

La seconda ipotesi trova il suo riscontro in vari casi; e fra essi uno dei più notevoli è quello in cui, insieme alla lavorazione della merce principale, si abbia anche la lavorazione de' suoi derivati. Accade generalmente che la lavorazione dei sottoprodotti non divenga conveniente se non sopra una grande scala: quando, cioè, la quantità della merce principale da cui si ricavano sia molto grande.

Orbene, si immagini che, in regime di concorrenza, nessuna delle aziende in lotta fra loro produca, da sola, una tale quantità della merce principale, per cui divenga utile la lavorazione de' suoi surrogati, ma che, subentrato invece il monopolio totale, questo, pel solo fatto di controllare l'intera massa della merce-base, trovi per la prima volta la convenienza ad una simile lavorazione.

In tale ipotesi, il costo relativo della produzione della merce principale diminuirà notevolmente, e la curva della sua offerta accentuerà la propria ulteriore decrescenza rispetto all'asse delle ascisse.

Aumentando tale decrescenza coll'aumentare della quantità prodotta, e la curva dei margini divenendo — in correlazione — più elevata di quello che comporterebbe, senza l'entrata in giuoco di questo nuovo fattore, il contemporaneo ridursi del prezzo di vendita: può, dunque, darsi che il monopolio totale

trovi il proprio prezzo di massimo in corrispondenza di una quantità della merce principale anche maggiore di quella che si produceva nel regime anteriore: trovi, in altri termini, il massimo margine ad un prezzo di vendita anche inferiore al prezzo di equilibrio in periodo di concorrenza.

Un esempio caratteristico di queste condizioni ci è forse offerto da un sindacato che può considerarsi con un vero monopolio totale: quello nord-americano del petrolio (sindacato N. 11). I dati al proposito saranno esposti in seguito, insieme a quelli degli altri sindacati da noi presi in esame.

§ 2. — L'AUMENTO DEL COSTO
CONSEQUENTE AL REGIME DI MONOPOLIO TOTALE,
E LA SUA AZIONE SUL PREZZO DI EQUILIBRIO.

Può darsi il caso che il monopolio, invece di provocare una riduzione del costo, ne provochi un aumento.

Si supponga sempre che il monopolio provenga da un accordo di tutti gli imprenditori, i quali prima si muovevano concorrenza fra loro. Sappiamo già che i soli monopoli di tale origine, atti a ridurre il costo in confronto dell'anteriore condizione di concorrenza, sono quelli che, presentando un alto grado di organizzazione, possono accrescere la specializzazione degli stabilimenti; chiudere i meno produttivi tra essi; comperare come un solo acquirente la materia prima, etc. etc. — I monopoli, invece, che abbiano un grado di organizzazione primordiale; che abbiano cioè il minimo di organizzazione necessario per ridurre la quantità complessiva della produzione, e lascino per tutto il resto piena libertà industriale e commerciale ai propri componenti, non solo non possono ridurre il costo, ma in molti casi contribuiranno indirettamente ad aumentarlo.

Basti riflettere, ad esempio, che, sopra una produzione totale diminuita, graverà, per parte dei singoli imprenditori associati, la stessa cifra assoluta di spese fisse che si ripartiva prima sopra una produzione più grande. Quanto maggiore sarà la

riduzione che, secondo la forma della curva di domanda, il monopolio dovrà far subire alla produzione totale per giungere al prezzo di massimo, tanto maggiore diverrà il peso che la circostanza accennata potrà, anche da sola, esercitare nel senso di far aumentare il costo unitario dell'impresa tipo.

Si consideri dunque la figura a pag. 498.

Per le stesse ragioni per le quali vedemmo che una riduzione del costo fa abbassare la curva dell'offerta rispetto all'asse delle ascisse, un suo aumento la farà innalzare. Il nostro caso potrà perciò essere rappresentato da una nuova curva dell'offerta, la quale, invece di correre, come la $C_1 C_2$, al di sotto, corra al di sopra della $C C'$ originaria.

In base a considerazioni perfettamente analoghe a quelle per cui dimostrammo che, se la curva di offerta si abbassa, la quantità ed il prezzo di equilibrio diventano, rispettivamente, maggiori e minori di quello che erano prima, diventa facile provare, *mutatis mutandis*, che nelle nuove condizioni la quantità ed il prezzo di equilibrio risulteranno rispettivamente minori e maggiori.

Invero, aumentato il costo, non avremo più una curva dei margini $m_1 m_2$ che si svolga superiormente, ma una curva dei margini che si svolgerà inferiormente alla curva originaria. Nel suo percorso da sinistra a destra la nuova curva, dopo aver tagliate varie iperboli equilateri in due punti, ne toccherà una, colla quale avrà in comune un punto solo. Senonchè, la curva originaria dei margini essendo più alta che quella ora considerata, le iperboli incontrate da quest'ultima risulteranno tutte più interne, cioè più basse, delle iperboli incontrate dalla prima. Perciò il punto di contatto fra la nuova curva dei margini e l'iperbole più esterna cadrà, non più a destra, ma a sinistra del punto originario di incontro p_2 .

Ma poichè, in analogia ai criterii usati nei casi precedenti, le parallele agli assi per il nuovo punto limiteranno, insieme cogli assi medesimi, il massimo fra i rettangoli aventi il loro vertice destro sulla nuova curva dei margini, il rettangolo così descritto rappresenterà, nelle nuove con-

dizioni, il margine totale massimo per il monopolio; e, conseguentemente, la nuova quantità di equilibrio sarà minore della quantità originaria $O Q_1$, ed il nuovo prezzo di equilibrio sarà maggiore del prezzo originario $P_1 Q_1$.

TERZA PARTE.

La quantità ed il prezzo di equilibrio
in una seconda approssimazione,
supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori,
ed invariata la curva di offerta normale
del monopolista totale.

§ 1. — I CRITERI FONDAMENTALI
SULLA QUANTITÀ ED IL PREZZO DI EQUILIBRIO
IN UNA PRIMA APPROSSIMAZIONE,
E LA CONSIDERAZIONE DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE
DEI GRANDI COMMERCianti.

In una prima approssimazione abbiamo studiato il prezzo di equilibrio in regime di monopolio totale, tenendo conto, oltre che della curva di offerta normale degli imprenditori, della curva di domanda normale dei consumatori veri e propri, e di essa sola.

Passiamo ora ad esaminare l'equilibrio medesimo, aggiungendo la considerazione della curva di domanda normale dei grandi commercianti.

Finchè si osservi la curva di domanda normale dei grandi commercianti indipendentemente da' suoi rapporti colla curva di domanda normale dei consumatori propriamente detti, ed in correlazione colla sola curva dell'offerta normale, è intuitivo che — *mutatis mutandis* — si potranno estendere alla prima curva della domanda — per ciò che riguarda la quantità ed il prezzo di equilibrio e di massimo — tutte le considerazioni che svolgemmo nella Sezione anteriore. Basti invero riflettere che la curva di domanda normale dei grandi commercianti presenta un andamento perfettamente analogo a quello della curva di domanda normale dei con-

sumatori, e non può quindi non segnare all'azione del monopolio una traccia corrispondente.

Le accennate considerazioni acquisteranno anzi una maggiore evidenza per il fatto che, nella realtà delle cose, gli imprenditori — sia in regime di concorrenza, sia anche in regime di monopolio totale — vendono direttamente, non ai consumatori veri e propri, ma ai commercianti, e che perciò la quantità ed il prezzo da cui devono trarre il massimo margine totale sono una quantità ed un prezzo, non già in confronto coi primi, ma in confronto coi secondi. Il conflitto immediato risulta dunque, nelle nuove condizioni, non più fra il monopolista ed i consumatori, ma fra il monopolista ed i grandi commercianti. I consumatori verranno colpiti dal monopolista solo di rimbalzo: quando, cioè, ed in quanto i grandi commercianti si rivalgano sopra di loro di tutto o di parte dei nuovi e maggiori prezzi che avranno dovuto pagare.

Ad ogni modo, il confronto fra le due curve di domanda normale non potrà — per sè stesso — portare ad alcuna modificazione sostanziale intorno ai principii già stabiliti. Potrà soltanto aggiungervi in determinati casi alcuni nuovi elementi.

§ 2. — GLI INTERESSI DEL MONOPOLISTA TOTALE ED IL FENOMENO DELLE ESISTENZE.

Nel Capitolo II, Sezione III, § 1, N. 2, vedemmo che nei rapporti fra le curve di domanda normale dei consumatori e dei grandi commercianti, possono farsi due ipotesi.

Per servirci quasi delle stesse parole allora usate, la prima è che, nel vendere ai consumatori, i grandi commercianti si muovessero tra loro, prima della formazione del monopolio, una tale concorrenza, per cui il prezzo al quale essi comperavano una data quantità prodotta, si trasmetteva ai consumatori col solo rincaro rappresentato dal costo di trasformazione corrispondente. La seconda ipotesi invece è che, sempre prima della formazione del monopolio, i grandi com-

mercianti si facessero, nel vendere, una concorrenza meno intensa: in modo che il prezzo al quale i consumatori potevano comperare una quantità data, superasse il prezzo pagato per la medesima quantità dai commercianti stessi, di una differenza maggiore che il semplice costo di trasformazione. (1)

La prima e più semplice ipotesi trova la propria rappresentazione nella figura alla pag. 164. — Riferendoci per maggiore comodità a tale figura, si supponga che — mentre la quantità prodotta ed il prezzo realizzato dagli imprenditori, quando si trovavano fra loro in concorrenza, erano, rispettivamente, OQ_1 e p_1Q_1 — la quantità ed il prezzo fissati dal monopolio per assicurarsi il massimo margine assoluto divengano, rispettivamente, OQ_2 e p_2Q_2 .

L'unica differenza fra le condizioni attuali e quelle che si supponevano allorchè si considerava la sola curva della domanda normale dei consumatori, sarà data dalla diversa altezza del prezzo di massimo. Prima, tale prezzo sarebbe stato P_1Q_1 ; ora, nei rapporti della curva più bassa, diventa p_2Q_2 . Ma resta sempre vero che, relativamente alla nuova e più bassa curva, il nuovo prezzo p_2Q_2 è il solo al quale corrisponda per il monopolio il margine massimo.

In tutto il resto la situazione rimarrà invariata, per la natura medesima delle premesse di fatto da cui siamo partiti. Ammettere invero che la differenza fra il prezzo di acquisto ed il prezzo di rivendita da parte dei grandi commercianti coincida col costo di trasformazione, significa implicitamente ammettere che in ogni momento la quantità comperata dai commercianti stessi e la quantità comperata e goduta dai consumatori coincidano, e che per conseguenza, ogni riduzione della produzione operata dal monopolio diminuisca di altrettanto la quantità disponibile per il consumo, ed ogni corrispondente aumento del prezzo di vendita, da parte del monopolio, ai grandi commercianti, si traduca

(1) Si confronti alle pag. 163 e 164.

per intero in un aumento proporzionale del prezzo di acquisto da parte dei consumatori.

Si consideri invece la seconda ipotesi, per la quale la differenza tra il prezzo di compera ed il prezzo di rivendita da parte dei grandi commercianti sarebbe maggiore del costo di trasformazione.

Una tale ipotesi, che trova la propria rappresentazione specialmente nelle figure alle pag. 164 e 173, ci mette di fronte, come sappiamo, al fenomeno delle esistenze.

Per il fatto delle esistenze, il prezzo di equilibrio viene anzitutto ad essere inferiore a quello che era nel caso precedente.

Data la legge della domanda, e data la convenzione che le esistenze si trovino sempre e solo nelle mani dei grossi commercianti, la grandezza delle esistenze stesse va aggiunta a quella della produzione attuale, perchè si possa ottenere la vera e complessiva quantità, in base alla quale si determina il prezzo di domanda dei commercianti predetti. Cosicchè i prezzi di domanda di tali commercianti verranno a trovarsi inferiori ai corrispondenti prezzi di domanda dei consumatori veri e propri, non solo in senso verticale, in quanto la curva di domanda dei primi corre inferiormente a quella dei secondi, ma anche in senso orizzontale, e cioè da sinistra a destra, in quanto la curva di domanda dei primi — riferendosi ad una massa di merce costituita dalla produzione attuale, più le esistenze — viene ad essere relativa ad un segmento sull'asse delle ascisse, più lungo di quello cui corrisponde la curva di domanda dei consumatori.

A meno dunque che il monopolista non riesca a far scomparire completamente le esistenze, e fino a che tale scopo non sia stato raggiunto, anche il prezzo di equilibrio del nuovo regime sarà — per le esposte ragioni — doppiamente inferiore a quello che appariva nella approssimazione di primo grado.

Inoltre, tutto il fenomeno delle esistenze viene a rendere più complessa e difficile la condizione del monopolio, special-

mente nella applicazione iniziale della sua politica: e, cioè, quando esso deve passare dalla quantità e dal prezzo che si aveva nell'ultimo istante del cessato regime di concorrenza, alla quantità ed al prezzo atti ad assicurargli il massimo margine totale.

Nelle condizioni supposte sotto la prima parte della presente Sezione, l'unica quantità della merce disponibile in ogni dato momento, così per i grandi commercianti come per i consumatori, era costituita dalla quantità della produzione ricavata ed offerta nel momento stesso dagli imprenditori. Agendo sulla produzione, il monopolista agiva dunque direttamente su tutta la massa della merce.

Invece, nelle nuove circostanze supposte, la quantità disponibile si compone per ogni determinato istante di due parti diverse: della produzione attuale, e delle esistenze. E queste ultime si trovano nelle mani, non degli imprenditori, ma dei grandi commercianti. Cosicchè il monopolio, per inaugurare e far trionfare la propria politica, non potrà agire direttamente se non sopra la parte che è sottoposta in modo più immediato alla sua volontà, e cioè sulla produzione attuale. La sua azione sopra quest'ultima avrà naturalmente una influenza anche sulle esistenze, la prima e la seconda essendo parti complementari di un tutto unico. Ma si tratterà sempre di una influenza indiretta: la sola che può esercitarsi sopra una quantità in mani altrui, non in mani proprie.

E dunque intuitivo che, nelle nuove condizioni, il monopolio verrà a trovarsi di fronte a difficoltà molto maggiori.

§ 3. — IL FENOMENO DELLE ESISTENZE E LA REAZIONE DEI GRANDI COMMERCianti.

Prima di passare ad analisi più dettagliate, sarà opportuno mettere subito in rilievo — isolandoli dal resto — i principali effetti che il fenomeno delle esistenze può avere in rapporto alla politica del monopolio.

Essi importano in modo speciale l'esame di un periodo di tempo relativamente breve: di quel periodo in cui il monopolio, cessato appena il regime di concorrenza fra imprenditori, mira per tentativi a raggiungere la nuova quantità ed il nuovo prezzo di equilibrio.

Si potrebbe forse dubitare se un tale esame non uscisse, almeno in parte, dal quadro del presente studio: nel senso che quest'ultimo, riferendosi a domande e ad offerte normali, e considerando l'equilibrio fra esse esclusivamente nelle sue forme definitive, importerebbe — come altre volte fu rilevato — la considerazione di quei soli fenomeni che si svolgono entro termini di tempo sufficientemente lunghi. Crediamo tuttavia di dover dedicare all'argomento qualche cenno, in considerazione della sua fondamentale importanza rispetto alla politica del monopolio.

Nella Sezione III, N. 2, del Capitolo II (1) venne già osservato che, mentre in rapporto a lunghi periodi di tempo la domanda dei grandi commercianti deve considerarsi come indifferibile, in rapporto a periodi brevi può concepirsi come dotata di un grado più o meno grande di differibilità. Fu aggiunto che, se nel primo caso il solo effetto delle esistenze è quello di far diminuire il prezzo di domanda dei grandi commercianti, per ciò che esse, sommandosi colla produzione nuova, e andando ad accrescere la quantità totale a disposizione dei commercianti medesimi, danno luogo ad una ulteriore manifestazione di quel rapporto fra quantità e prezzo che è proprio della legge generale della domanda: nel secondo caso invece esse vengono ad esercitare sui prezzi una ulteriore influenza deprimente, perchè della differibilità — in tali condizioni ammissibile — della domanda dei grandi commercianti, si rivelano esse stesse il principale strumento.

L'effetto delle esistenze che, in rapporto colla politica del monopolio, intendiamo ora esaminare si ricollega appunto a questo ultimo ordine di osservazioni.

(1) Si confronti a pag. 178-180.

Assumendo per la rappresentazione la figura a pag. 335, si supponga che nel momento immediatamente anteriore alla entrata in azione del monopolio, la produzione fosse OQ_1 : la quantità complessivamente posseduta dai grandi commercianti OQ_{12} , della quale la parte Q_7Q_{12} costituita da esistenze; e la quantità acquistata dai consumatori, OQ_6 . Corrispondentemente il prezzo pagato dai grandi commercianti sarà $p_{12}Q_{12}$, e quello pagato dai consumatori P_6Q_6 .

Si supponga inoltre che la produzione fissata dal monopolio per il primo anno della propria attività sia OQ_5 .

Si possono allora fare due ipotesi.

La prima è che i commercianti ritengano il monopolio totale solidissimo sulle sue basi, e perfetto l'accordo fra i vari imprenditori che lo compongono: (1) in modo che esso possa durare per un periodo di tempo indefinito, o, almeno, molto lungo.

(1) Taluno troverà strano che si possa dubitare della solidità di un monopolio totale. Appunto perchè totale, sembra che esso debba risultare, senz'altro e sempre, fortissimo.

Ma si deve anzitutto ricordare che noi consideriamo un monopolio totale che risulti dalla intesa di parecchi imprenditori. Ora, per quanto abbracci l'intera quantità della produzione portata sul mercato in un certo momento, un tale monopolio può appunto trovare una causa di instabilità e di incertezza nelle modalità dell'intesa che presuppone, e nelle ragioni di malcontento che possono derivarne in alcuno de' suoi componenti.

Inoltre un monopolio può essere totale in un certo momento, e non esserlo più, o almeno venire minacciato di non esserlo più, in un momento successivo. Può infatti avvenire che subito dopo, o poco dopo la sua formazione, sorgano all'infuori del monopolio nuove fabbriche, e che, nell'intervallo sempre notevole che passa prima che una nuova fabbrica si completi ed inizi la propria lavorazione, corrano trattative fra i rappresentanti del monopolio totale ed i proprietari dei nuovi impianti. Se questi ultimi accettano di aderire al monopolio, il monopolio rimane totale. In caso contrario diventa parziale, e più facilmente può rompersi l'accordo su cui si basa. Ad ogni modo, durante il periodo delle trattative si genera uno stato di incertezza, che può indurre i commercianti ad astenersi pel momento dal comprare.

In tal caso i commercianti, ritenendo inutile ogni resistenza, non hanno interesse a sospendere i propri acquisti presso il monopolista. Sanno bene che, mentre non potrebbero indebolire quest'ultimo, verrebbero — per fornire nel frattempo la propria clientela — a perdere in tutto, od in parte, le proprie giacenze: cioè il fondo di cui ciascuno di essi ha bisogno per fronteggiare l'eventuale espansione della domanda dei consumatori, e per cercar di allargare le proprie vendite nella lotta contro gli altri concorrenti. I commercianti compreranno così fin dal principio la produzione del monopolio e la compreranno al prezzo maggiore che corrisponderà alla sua minore grandezza. Essi insomma daranno subito la vittoria al monopolio ed alla sua politica.

Senonchè si può immaginare anche un'altra ipotesi: l'ipotesi che, per i motivi esposti nella nota, o per altro, i commercianti di prima mano ritengano che il monopolio totale non sia solido, e possa sciogliersi dopo poco tempo dalla sua fondazione. Essi allora, sperando che il maggior prezzo che il monopolio totale vorrebbe loro imporre in corrispondenza della diminuzione della quantità totale provocata dalla diminuita produzione, possa riuscire effimero, cercheranno di contribuire a questo risultato col non accettarlo subito. A tale scopo essi non compreranno la quantità OQ_1 prodotta dal monopolio, ma forniranno la propria clientela attingendo dalle esistenze $Q_1, Q_{1,2}$ che hanno accumulate negli anni precedenti.

Siccome poi la quantità di esistenze $Q_1, Q_{1,2}$ è più che doppia della produzione OQ_1 fissata dal monopolio per il suo primo anno, si potrebbe ammettere teoricamente — qualora per il suo secondo anno il monopolio deliberasse la stessa produzione che per il primo, e qualora i commercianti persistessero a ritenere egualmente probabile la caduta del monopolio — che i commercianti medesimi continuassero per oltre due anni a non comperare mai una benchè minima parte della nuova produzione ai nuovi prezzi. Diciamo « teoricamente », perchè, in pratica, nè in ogni caso i commercianti si spoglierebbero com-

pletamente delle loro esistenze; nè il monopolio mancherebbe di reagire, mettendosi in contatto diretto coi consumatori veri e propri, e sostituendosi anche completamente alla funzione degli intermediarii.

Ad ogni modo, la considerazione delle esistenze ci fa, così, assistere ad un primo fenomeno, che senza di esse riuscirebbe inconcepibile: il fenomeno per cui la diminuzione della produzione e della offerta da parte del monopolio non sempre basta a determinare subito un rialzo del prezzo nei rapporti col commerciante.

Ciò che permette ai grandi commercianti di differire i loro acquisti e di resistere quindi al nuovo e maggior prezzo domandato dal monopolio, pur continuando a provvedere i loro clienti, è proprio il fatto che essi possiedono le esistenze.

Tale fenomeno, del resto, non cade in alcuna contraddizione necessaria, nè colla teoria di prima approssimazione che intorno al prezzo di monopolio è stata esposta all'inizio della presente Sezione, nè colla legge generale della domanda.

La teoria e la legge accennate si basano sulla ipotesi che unica fonte dell'offerta in ogni dato momento sia la produzione ottenuta nel momento stesso. E naturale dunque che esse debbano modificarsi, quando si modifichi la condizione sotto cui erano state formulate; quando, cioè, si ammetta che, oltre alla produzione in ogni dato momento, esista un'altra quantità della merce, che sfugga al controllo diretto del monopolio, perchè è posseduta dai grandi commercianti e consente loro di differire la propria domanda, pur soddisfacendo ancora ai bisogni della clientela.

Che tale effetto delle giacenze si riferisca però — come abbiamo notato sin dal principio — a periodi di tempo relativamente brevi, risulta dalla natura stessa delle condizioni supposte.

O le ragioni di instabilità del monopolio, su cui hanno calcolato i grandi commercianti, erano fondate, ed allora esse —

ulteriormente aggravate dalla azione dei commercianti medesimi — dovranno portare allo scioglimento dell'accordo ed al ritorno della concorrenza fra gli imprenditori. Oppure il monopolio si dimostra vitale, ed allora i grandi commercianti, di fronte al pericolo di perdere inutilmente le loro giacenze, dovranno piegarsi ai nuovi prezzi.

Che se, per assurda ipotesi, e malgrado la vitalità del monopolio, i grandi commercianti volessero persistere nella loro politica, questa troverebbe un termine nell'esaurimento stesso dell'arma in cui si baserebbe, e cioè nell'esaurimento delle esistenze.

Per quanto grandi si voglia ammettere che fossero le giacenze al momento della cessazione della concorrenza fra gli imprenditori, il monopolio può sempre stabilire una riduzione così forte della produzione attuale, da provocare indirettamente una loro rapida e progressiva diminuzione, ed anche, entro un certo periodo di tempo, la loro completa scomparsa.

§ 4. — LA POLITICA INIZIALE DEL MONOPOLISTA TOTALE DI FRONTE AL FENOMENO DELLE ESISTENZE.

Le osservazioni sopra esposte ci permettono di trarre una conclusione generale sui fini immediati che il monopolio deve proporsi, inaugurando nelle nuove condizioni la propria politica.

Abbiamo notato sin dal principio che, data la considerazione della nuova curva di domanda, il conflitto che il monopolista deve superare per imporre la propria volontà, non è più direttamente con il consumatore vero e proprio, ma col grande commerciante. Orbene, poichè le giacenze costituiscono in pratica l'arma colla quale i commercianti possono resistere, per un tempo più o meno lungo, contro il monopolio, quello che il monopolista dovrà proporsi col ridurre la propria produzione, sarà di diminuire in genere la quantità totale della merce, ma, in modo speciale, di far

diminuire quella parte di essa quantità, che si trova nelle mani dei grandi commercianti sotto la forma appunto di giacenze.

La contrazione della produzione potrà, infatti, non soltanto impedire ai grandi commercianti di accumulare nuove giacenze, ma — nel caso in cui essi intendano resistere ai nuovi prezzi, e però astenersi dal comperare — obbligarli ad assottigliare le giacenze già accumulate, ed a ridurre quindi il fondo che permette loro di differire gli acquisti. Quanto maggiore sarà la contrazione della produzione, quanto minore sarà il cumulo delle esistenze già raccolte nelle mani dei grandi commercianti, più presto verrà il momento in cui questi ultimi dovranno capitolare.

Che poi il fatto delle esistenze dia veramente luogo, nei rapporti fra monopoli e grandi commercianti, alle manifestazioni cui abbiamo accennato, risulta evidentissimo dalla documentazione contenuta nella Sezione II del Capitolo precedente, e più precisamente alle pag. 364-66. Per quanto limitate al caso di monopoli parziali, le prove allora raccolte dimostrano che, quando il regime della concorrenza abbia dato luogo ad una sovrapproduzione, la politica dell'organizzazione degli imprenditori, diretta ad ottenere un rialzo dei prezzi, si urta a tutta prima contro la resistenza dei grandi commercianti resi forti dal possesso delle giacenze, e che quindi uno degli scopi che deve prefiggersi l'organizzazione stessa è quello di ridurre al più presto tali giacenze, e di impedire poi che possano tornar a crescere.

In altri termini, la contrazione della produzione attuale da parte del monopolio dimostra in molti casi di avere per fine più immediato ed urgente, quello di provocare in via indiretta una diminuzione permanente delle esistenze.

I singolari rapporti che, sulla base delle esistenze, abbiamo visto poter intercorrere fra monopolio e grandi commercianti, hanno naturalmente il loro contraccolpo nei riguardi dei consumatori veri e proprii.

Finchè si supposeva che in ogni dato momento unica fonte di offerta per il consumo fosse la quantità realmente prodotta nel momento stesso, allora il monopolista, riducendo la produzione attuale, veniva necessariamente a diminuire di altrettanto la quantità di cui poteva disporre il consumatore vero e proprio.

Tale infatti la conclusione cui eravamo giunti, così nello studio di prima approssimazione, in cui si considerava la sola curva di domanda normale dei consumatori, come pure in quella prima parte dello studio di seconda approssimazione, nella quale, se si era esaminata anche la curva di domanda normale dei grandi commercianti, si supposeva però che la differenza fra i prezzi segnati dalle due curve di domanda fosse sempre misurata dal solo costo di trasformazione sopportato dal commerciante.

Quando invece si ammetta — come è in pratica il caso più frequente — che la citata differenza sia maggiore del costo di trasformazione, e quando, conseguentemente, si determini ed entri in gioco il fenomeno delle esistenze, il fatto per cui queste ultime permettono ai grandi commercianti di differire eventualmente i propri acquisti presso il monopolio e tuttavia di provvedere alla propria clientela, si traduce per i consumatori veri e propri, e per i loro rapporti indiretti col monopolio stesso, in quest'altro fatto: che, *ceteris paribus*, una riduzione della produzione attuale da parte del monopolio non implica necessariamente una immediata riduzione della quantità da essi consumatori comperata e goduta. È appunto ricorrendo alle esistenze in mano dei grandi commercianti, che essi possono colmare — a parità di prezzo — la differenza fra la quantità che erano abituati a consumare in regime di concorrenza fra imprenditori, e la minore quantità fissata dal monopolio per la produzione attuale.

Naturalmente, la possibilità per i consumatori — eguali tutte le altre condizioni — di procurarsi presso i grandi commercianti una quantità di merce invariata, malgrado la diminuzione della produzione attuale da parte del monopolio, non può essere indefinita. Tale possibilità si basa

sul possesso di giacenze da parte dei grandi commercianti, e — come abbiamo visto più sopra — il monopolio è sempre in grado, se vitale, di provocarne l'esaurimento con opportune riduzioni della produzione attuale.

Stabiliti, così, quali possono essere gli effetti prevalenti delle esistenze, passiamo ad esaminare più dettagliatamente l'azione che, nelle condizioni supposte, il monopolio dovrà adottare per giungere al prezzo di massimo, ed il contraccolpo che tale azione eserciterà sui grandi commercianti e sui consumatori veri e propri.

Poichè, date le nuove premesse di fatto, occorre tener conto di una quantità di merce che non si trova — come avviene della produzione attuale — nelle mani del monopolio, che deprime ulteriormente il prezzo di vendita della merce, e che può costituire un'arma di resistenza per i grandi commercianti, l'interesse immediato del monopolio, sia per elevare stabilmente il prezzo di vendita, sia per togliere ai grandi commercianti un'arma così pericolosa, sarà quello — come già fu accennato — di ridurre la produzione attuale in una misura che faccia diminuire e, possibilmente, scomparire — al più presto — le esistenze.

Quanto maggiore sarà la grandezza delle esistenze in rapporto alla grandezza della produzione attuale — considerata, quest'ultima, nel momento in cui venne a cessare il regime di concorrenza fra imprenditori — tanto maggiori saranno le difficoltà che dovrà superare il monopolio.

Si noti inoltre che il monopolio cui siamo soliti riferirci per la necessità di confrontare fra loro i due diversi regimi di concorrenza e di intesa, è costituito, non da una sola persona fisica, ma da un insieme di persone fisiche: e, cioè, dalla totalità di quegli imprenditori che prima lottavano l'un contro l'altro.

Orbene, finché si trattasse di un monopolio rappresentato da una sola persona fisica, sarebbe ad esso, entro certi

limiti, abbastanza facile sopportare per qualche tempo anche una fortissima riduzione della produzione attuale, se tale riduzione fosse necessaria per far diminuire rapidamente, od anche scomparire le esistenze.

Ma noi ci riferiamo più specialmente ad un monopolio costituito dall'accordo di parecchi imprenditori: e l'esperienza insegna che, per la reciproca gelosia fra i suoi componenti, o per altri motivi, un monopolio di tale specie non può generalmente imporre ai propri soci riduzioni troppo forti delle loro singole produzioni (1), nè può quindi ottenere una riduzione troppo forte della produzione attuale complessiva. Perchè divenga possibile una contrazione molto notevole della produzione totale, occorre che il monopolio assuma quelle forme più elevate di organizzazione, che per i sindacati vedemmo essere proprie dei *trust* e delle *corporations*.

Tuttavia, poichè il nostro scopo è di esaminare i fenomeni nelle loro forme più pure e più complete, supporremo sempre di trovarci di fronte ad un monopolio il quale sia organizzato così perfettamente, da poter applicare alla produzione la massima riduzione necessaria al più ampio raggiungimento dei propri fini.

Abbiamo accennato più volte al fatto che il monopolio, inaugurando la propria politica, dovrà anzitutto ridurre la produzione attuale, allo scopo di provocare, mediatamente, una diminuzione delle esistenze che si trovano nelle mani dei grandi commercianti.

Giova premettere che — se fosse compatibile col metodo da noi seguito la considerazione della variabile tempo, e quindi dell'influenza della previsione sui fenomeni che ci interessano — qualsiasi riduzione operata dal monopolio sulla produzione, e quindi sulle esistenze e sulla intera quantità a disposizione dei grandi commercianti, sarebbe accompagnata da un aumento del prezzo di acquisto da parte dei

(1) Varii esempi di questo fenomeno si trovano nel Vol. I del presente studio.

commercianti stessi, maggiore di quello che corrisponderebbe alla sua stretta misura.

Invero nel regime di concorrenza fra imprenditori, una delle ragioni per cui i prezzi pagati dai grandi commercianti tendono a diminuire sempre più, è costituita dalla previsione che la produzione aumenterà ancora, e che, in seguito a tale aumento, le esistenze continueranno a crescere anch'esse. È per il timore di nuovi ed inevitabili ribassi nei prezzi, che i grandi commercianti sono restii a comperare dagli industriali nuove quantità della merce e ad accumulare presso di se nuove esistenze: ed è per questo fondato timore e per questa riluttanza, che il prezzo al quale sono disposti ad acquistare, finisce per risultar inferiore alla misura che corrisponderebbe alla mera grandezza della reale quantità complessiva della merce (produzione attuale ed esistenze attuali). Del singolare fenomeno — sia pure limitatamente alla sola industria del nitrato sodico — si trovano esempi numerosi e caratteristici nel Vol. I del presente lavoro.

Per il fatto, dunque, che colla costituzione del monopolio viene a cadere completamente il pericolo cui si è accennato, quella causa ulteriore di ribasso nel prezzo, che nel regime precedente era costituita dalla previsione di ribassi successivi, viene anch'essa a scomparire in modo definitivo. Si può quindi ammettere che, qualunque sia per essere la riduzione operata dal monopolio sulla produzione attuale e, mediamente, sulle esistenze e sulla intera quantità a disposizione dei grandi commercianti, il rialzo del prezzo che si avrà sarà maggiore di quello che strettamente corrisponderebbe alla grandezza di tale riduzione.

Nella realtà insomma — ed appunto perchè nella realtà la previsione esercita una enorme influenza su tutte le manifestazioni economiche — il monopolio potrà ottenere il rialzo del prezzo di vendita che riterrà più opportuno, ricorrendo ad una riduzione della produzione attuale e delle esistenze, minore di quella che sarebbe stata necessaria, senza il fenomeno cui si è accennato. Solo perchè, date le nostre premesse, non possiamo tener conto di un tale fenomeno, noi

saremo costretti ad ammettere che il monopolio non si trovi in grado di ottenere il voluto rialzo del prezzo, se non determinando in modo esclusivo una congrua ed effettiva contrazione della produzione attuale e delle giacenze.

Ciò posto, e poichè il nostro scopo è di ricercare il prezzo di definitivo equilibrio nella nuova approssimazione alla quale ci interessiamo, ci è lecito di sorvolare su quel primo periodo in cui il monopolio, nell'inaugurare la propria politica, si troverà alle prese coi grandi commercianti, e, come abbiamo più volte accennato, subordinerà ogni altro criterio a quello di ottenere la massima e più rapida riduzione delle esistenze che si troveranno nelle loro mani.

Supponiamo invero — come già facemmo nel precedente paragrafo — che, nel momento immediatamente anteriore alla costituzione del monopolio, la situazione fosse quale è rappresentata dalla figura alla pag. 335: supponiamo, cioè, che si avesse la produzione annua $O Q_7$, il consumo annuo $O Q_6$, le esistenze $Q_7 Q_{13}$, il prezzo pagato dai consumatori $P_6 Q_6$, ed il prezzo pagato dai grandi commercianti $p_{12} Q_{12}$. Ammettiamo, anche, a titolo di esempio, che il prezzo di massimo per il monopolio fosse $p_6 Q_6$.

Per ottenere un tale prezzo, basterebbe al monopolio ridurre la produzione del primo anno alla sola quantità che corrisponderebbe, *ceteris paribus*, al prezzo medesimo e cioè alla quantità $O Q_6$? Evidentemente, no. La quantità complessivamente a disposizione dei grandi commercianti, la quale, per effetto delle esistenze, era $O Q_{13}$, diminuirebbe — supposto costante il consumo — della sola differenza fra l'antica e la nuova produzione ($O Q_7 - O Q_6$): diverrebbe, insomma, $O Q_{11}$. In base dunque alla legge della domanda, il prezzo che i grandi commercianti pagherebbero al monopolio si eleverebbe da $p_{12} Q_{12}$ a $p_{11} Q_{11}$, ma resterebbe pur sempre, e di gran lunga, inferiore al prezzo $p_6 Q_6$.

Questo esempio dimostra che, quanto maggiori erano le esistenze già accumulate, e quanto più la produzione supe-

rava il consumo, tanto maggiore diventa la probabilità che il monopolio debba, in principio, portare la produzione ad una misura minore, anche di molto, a quella che altrimenti corrisponderebbe al prezzo di massimo.

§ 5. — IL PERICOLO, PER IL MONOPOLISTA TOTALE,
DELLA RICOSTITUZIONE DELLE ESISTENZE.

È intuitivo che, ai fini ultimi del monopolio, il periodo in cui esso si trovi costretto ad una contrazione così forte della propria produzione non può che essere transitorio ed eccezionale. Il periodo duraturo e normale — al quale soltanto potrà riferirsi la considerazione di un vero e proprio equilibrio — sarà quello in cui il monopolio, dopo aver ridotte nella misura sufficiente le esistenze presso i grandi commercianti, si troverà in grado di riportare la produzione attuale alla grandezza cui effettivamente corrisponderà il prezzo di massimo.

Per maggiore semplicità, supporremo sempre che il monopolio abbia contratta la produzione attuale in tali proporzioni, da ottenere — in un periodo più o meno lungo di tempo, ma sempre nel periodo che abbiamo chiamato transitorio — l'esaurimento completo delle esistenze.

Giova premettere come, nell'esaminare l'azione del monopolio rispetto ai grandi commercianti ed alle esistenze nelle loro mani, si possano fare — tanto nel periodo di assestamento, quanto, ed a maggior ragione, nel periodo definitivo e normale — due diverse ipotesi.

La prima è che il monopolio non miri a trasformare le condizioni economiche inerenti allo smercio del prodotto, e che quindi — compatibilmente colle variazioni da esso introdotte nella quantità della produzione attuale, e, mediamente, nella quantità complessiva — lasci che i rapporti fra grandi commercianti e consumatori veri e propri si svolgano come prima. L'altra è che il monopolio, per meglio tutelare

i propri interessi, cerchi di modificare l'organizzazione dello smercio, nel senso di limitare la libertà d'azione dei grandi commercianti rispetto ai consumatori, e di ridurre i primi alle funzioni di semplici commissionarii a percentuale.

Naturalmente la possibilità di realizzare questa seconda ipotesi è connessa colle forme di organizzazione del monopolio. È infatti intuitivo che solo un monopolio il quale istituisca un ufficio unico di vendita fra i vari imprenditori aderenti, ed adotti forme di organizzazione molto elevate e complesse, sarà in grado di modificare così profondamente i rapporti fra grandi commercianti e consumatori. Ad ogni modo, per ragioni analoghe a quelle in base a cui abbiamo supposto che il monopolio di cui ci occupiamo abbia la forza di imporre alla produzione la massima riduzione necessaria al più completo raggiungimento dei propri scopi, ammetteremo anche che esso si trovi nella situazione, volendo, di modificare nel senso indicato le relazioni fra grandi commercianti e consumatori veri e propri.

Tuttavia, in parte per allontanarci solo gradualmente dalle condizioni commerciali che abbiamo supposte durante l'esame del regime di concorrenza, in parte per poter meglio comprendere le ragioni che devono realmente indurre il monopolista a modificare le funzioni stesse dei grandi commercianti nel senso già indicato, cominceremo col supporre che il monopolio, in un primo momento, lasci sussistere i rapporti fra commercianti e consumatori, quali erano anteriormente alla sua costituzione. Soltanto in un secondo momento considereremo le trasformazioni che anche a tali rapporti il monopolio sarà costretto a far subire, per tutelare in modo più completo e duraturo i proprii interessi.

Sotto la prima delle due premesse, è poi lecito fare due ipotesi subordinate. Si può supporre che — oltrepassato sempre il periodo di assestamento — l'aumento di prezzo imposto dal monopolio ai grandi commercianti si consolidi a danno di questi ultimi, senza che essi riescano a rivalersene, neppure in parte, sui consumatori. Oppure si può am-

mettere che — sempre nel periodo normale e definitivo — l'aumento di prezzo imposto dal monopolio possa scaricarsi, almeno in parte, dai grandi commercianti ai consumatori veri e propri.

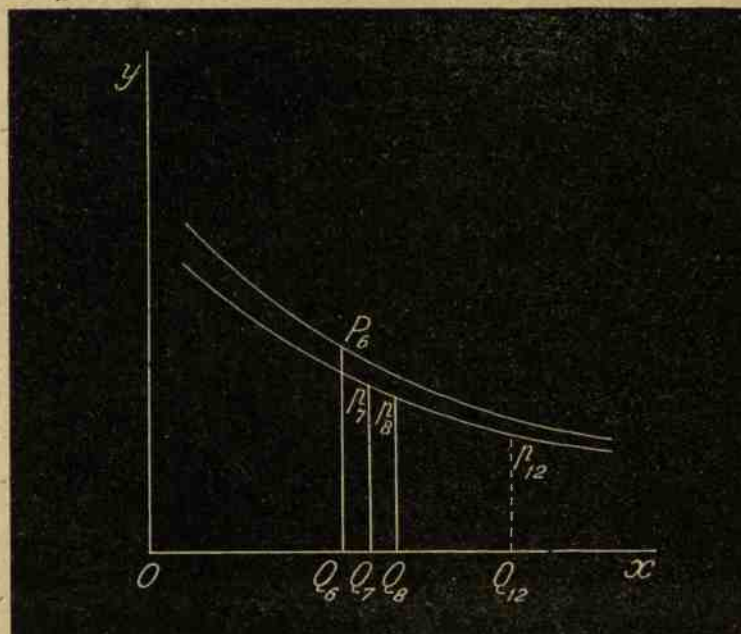
Cominciamo dalla prima ipotesi.

Sembra che — entro i termini di questa — due casi siano possibili: il caso in cui il prezzo di massimo per il monopolio cada a destra, e il caso in cui cada invece a sinistra, rispetto a quello che era il prezzo pagato dai consumatori nel precedente regime di concorrenza.

Ma il secondo caso male si addatta alle stesse premesse dalle quali siamo partiti. Infatti, se si ammette che il nuovo prezzo stabilito dal monopolio giaccia a destra, allora i grandi commercianti, pur venendo a godere di uno scarto fra il loro prezzo di acquisto ed il loro prezzo di rivendita, che è molto inferiore a quello di cui usufruivano nel periodo di concorrenza, potranno pur sempre disporre di una certa parte di tale scarto, e si troveranno quindi in una condizione la quale, mentre sarà quantitativamente assai inferiore a quella propria del regime di concorrenza, ne conserverà taluni dei caratteri fondamentali. Qualora invece il prezzo di massimo del monopolio giacesse a sinistra del prezzo pagato, in regime di concorrenza, dai consumatori veri e propri, i grandi commercianti — appunto perchè, secondo la premessa da noi stessi momentaneamente stabilita, non possono rivalersi a danno dei consumatori — non troverebbero altro scarto fra il proprio prezzo di acquisto ed il proprio prezzo di rivendita, che quello misurato dal puro costo di trasformazione. Senonchè allora gli stessi rapporti fra consumatori e grandi commercianti — rapporti pei quali uno scarto maggiore del puro costo di trasformazione rappresentava un requisito essenziale — verrebbero a trovarsi radicalmente modificati da quello che erano in regime di concorrenza; e ciò contro la stessa ipotesi di fatto che abbiamo detto di volere, per ora, mantenuta.

Considereremo dunque il solo caso in cui il prezzo di massimo del monopolio cada a destra del prezzo che i con-

sumatori pagavano nell'ultimo istante dell'antecedente regime di concorrenza.



Supponiamo che il monopolio, dopo aver contratta la produzione quanto era necessario per ridurre a zero le esistenze precedentemente accumulate dai grandi commercianti, e dopo essere uscito dal periodo di assestamento, fissi, come coefficienti per raggiungere il margine totale massimo, la produzione attuale ad OQ_7 , e, mediatamente, il prezzo di vendita a p_7Q_7 . La produzione coinciderà, così, con quella che, secondo le nostre antiche ipotesi, si aveva nell'ultimo momento del regime di concorrenza. Invece il prezzo — per effetto della scomparsa delle esistenze — sarà molto più alto del prezzo di vendita $p_{12}Q_{12}$, quale risultava nel momento stesso, ma si conserverà sempre inferiore al prezzo P_6Q_6 che era pagato dai consumatori prima della costituzione del sindacato, e che — per la nostra ipotesi, secondo la quale i grandi commercianti non potrebbero rivalersi del

prezzo di monopolio a danno dei consumatori stessi — resterebbe invariato anche nelle nuove condizioni.

Il fatto che il monopolio possa elevare, e di tanto, il prezzo di vendita del proprio prodotto senza portare alcun aggravio ai consumatori, è certo un fatto che non si sarebbe mai potuto nè concepire, nè spiegare, finchè tra le varie curve della domanda si esaminava quella sola dei consumatori medesimi. Ma di esso ci occuperemo, da un punto di vista generale, più oltre.

Ci preme per ora di osservare che, date le nostre premesse di fatto, e malgrado che il monopolio avesse, nel periodo transitorio, provocato, colle necessarie contrazioni della produzione, l'esaurimento completo delle esistenze, queste tenderanno a ricostituirsi.

Invero, poichè la produzione attuale definitivamente fissata dal monopolio è OQ_7 e la quantità usufruita dai consumatori OQ_6 , la differenza $OQ_7 - OQ_6 = Q_6Q_7$ andrà a formare — al termine del tempo al quale si riferiranno i dati: per esempio, un anno — il primo fondo di nuove giacenze che si ricostituiranno nelle mani dei grandi commercianti. Qualora poi anche per il secondo anno il monopolio volesse conservare la produzione nella misura segnata da OQ_7 , e la quantità usufruita dai consumatori veri e propri restasse OQ_6 , al termine di esso le esistenze — che alla fine del primo anno erano eguali a Q_6Q_7 — saranno diventate Q_6Q_8 . (1)

Il monopolio verrà, così, a trovarsi un'altra volta in condizioni analoghe — per quanto meno gravi — a quelle che aveva dovuto fronteggiare nel momento immediatamente successivo alla scomparsa del regime di libera concorrenza. O dovrà vendere la propria merce, non più al prezzo di massimo p_7Q_7 , ma al prezzo inferiore p_8Q_8 ; o, per diminuire, o far scomparire addirittura le esistenze nuovamente formatesi presso i grandi commercianti, dovrà tornar a ridurre la produzione ad una quantità minore di quella che gli assicurerebbe

(1) Si confronti l'ultima figura.

— se quelle esistenze non fossero — il massimo margine totale.

Consideriamo ora la seconda ipotesi: l'ipotesi che i grandi commercianti possano scaricare sui consumatori veri e propri almeno una parte dell'aumento di prezzo imposto loro dal monopolio.

Una tale ipotesi — se limitata al caso di una rivalsa parziale — è senza dubbio quella che trova nella realtà il riscontro più frequente. L'esperienza insegna che, mentre è facile che i commercianti riescano ad intercettare, anche in massima parte, a proprio vantaggio la diminuzione del prezzo di vendita provocata dalla concorrenza fra imprenditori, non è altrettanto facile che, quando il prezzo di vendita degli imprenditori aumenti per effetto del monopolio, essi giungano a rimbalzare completamente sui consumatori il rialzo avvenuto, in modo da conservare lo stesso sovrappiù di cui disponevano prima.

Finchè il prezzo diminuisce in seguito alla concorrenza degli imprenditori, e quindi in seguito al determinarsi di una sovrapproduzione crescente ed all'accumularsi di sempre maggiori esistenze nelle mani dei commercianti, il consumatore può ignorare un complesso di vicende che si riferisce alle condizioni generali del mercato e che sfugge alla propria competenza. Quand'anche il commerciante, conservando inalterato il proprio prezzo di rivendita, trattenga a proprio esclusivo beneficio l'intero ribasso verificatosi frattanto nel proprio prezzo di compera, il consumatore non soffre alcun danno diretto. Abituato già a quel prezzo, egli subisce soltanto il danno indiretto di non partecipare ai nuovi e più bassi prezzi.

Se invece, dato l'aumento del prezzo da parte del monopolista, il commerciante cerchi di trasferire tale aumento sul consumatore, quest'ultimo si sente subito colpito da un fatto che, mentre rientra perfettamente nella sfera della sua sensibilità economica, gli si presenta nella forma di un danno emergente. Abituato al prezzo di prima, egli dovrebbe sop-

portare un prezzo maggiore. Egli dunque resisterà. Ed è appunto a causa di questa sua resistenza che, nella peggiore ipotesi, egli non dovrà sopportare se non una parte del nuovo e maggior prezzo.

Sotto la seconda ipotesi alla quale ora ci riferiamo: l'ipotesi, cioè, che i grandi commercianti riescano a far pagare ai consumatori una parte dell'aumento di prezzo imposto loro dal monopolio, si possono concepire gli stessi casi di cui già trattammo in relazione alla prima ipotesi: il caso in cui il prezzo di massimo per il monopolio cada a destra, ed il caso in cui cada invece a sinistra, rispetto a quello che era il prezzo corrisposto dai consumatori nel precedente regime di concorrenza.

Senonchè, mentre colla prima ipotesi il solo caso non discordante dalle nostre premesse di fatto, era che il prezzo di monopolio cadesse a destra dell'antico prezzo dei consumatori, anche l'altro caso diventa perfettamente ammissibile colla seconda ipotesi. Per quest'ultima, invero, siccome i grandi commercianti riescono sempre a rivalersi parzialmente sui consumatori, così, se anche il prezzo stabilito dal monopolio cadesse a sinistra del prezzo pagato dai consumatori medesimi nell'ultimo momento dell'antecedente regime, i grandi commercianti potrebbero ancora assicurarsi un margine superiore al semplice costo di trasformazione, elevando nella misura necessaria il prezzo di rivendita; portando, in altri termini, il prezzo dei consumatori più a sinistra di quanto non fosse nell'istante accennato.

Ciò posto, è evidente che in entrambi i casi le giacenze torneranno a determinarsi, e, per di più, in misura — a parità di tempo — maggiore, che non sotto la precedente ipotesi. Invero, se una differenza fra il prezzo di acquisto da parte dei grandi commercianti ed il loro prezzo di rivendita ai consumatori, la quale sia maggiore del corrispondente costo di trasformazione, rappresenta la condizione per il formarsi delle giacenze nelle mani dei commercianti stessi, il fatto

che una tale differenza sia più accentuata non potrà che accelerare il processo.

Il monopolio verrà dunque a trovarsi in una situazione analoga, ed anzi peggiore, rispetto a quella in cui lo avevamo lasciato sotto la prima ipotesi; e dovrà anche qui, o subire — ed in proporzioni maggiori — una riduzione del prezzo in confronto al prezzo di massimo; ovvero, per diminuire o far scomparire addirittura le esistenze nuovamente formatesi presso i grandi commercianti, portare la produzione ad una quantità ancor minore di quella alla quale corrispondeva il detto prezzo di massimo.

§ 6. LA POLITICA DEL MONOPOLISTA TOTALE
DI FRONTE AL PERICOLO DELLA RICOSTITUZIONE
DELLE ESISTENZE.

Poichè l'unico modo per evitare definitivamente la ricostituzione delle esistenze è quello di impedire che fra il prezzo di acquisto da parte dei grandi commercianti ed il loro prezzo di rivendita ai consumatori veri e propri si conservi un margine superiore al correlativo costo di trasformazione, e poichè, d'altronde, l'esistenza di un tale margine rappresenta uno dei caratteri più essenziali nei rapporti fra grandi commercianti e consumatori, quali intercedevano nell'anteriore regime di concorrenza tra imprenditori; il monopolio non può raggiungere stabilmente il proprio fine, se non con un mezzo: modificando direttamente, nel proprio interesse, gli accennati rapporti; limitando, cioè, la libertà d'azione dei grandi commercianti nelle loro relazioni coi consumatori. Insomma, per le ragioni alle quali accennammo più sopra e che appaiono oggi in tutta la loro evidenza, il monopolio dovrà provvedere ad un riassetto dell'organizzazione relativa allo smercio del proprio prodotto, nel senso di ridurre le funzioni dei grandi commercianti a quelle di semplici commissionarii a percentuale.

Ma giacchè, per le premesse medesime che ci hanno condotti ad una tale conclusione, la trasformazione accennata si risolverà in questo: nell'impedire che, fra il prezzo di compra da parte dei grandi commercianti ed il loro prezzo di rivendita ai consumatori, si ricostituisca un margine superiore al puro costo di trasformazione; ci troveremo ricondotti alla condizione di cose rappresentata dalla figura alla pag. 159. — Allora si trattava di una ipotesi che, se appariva utile per fissare i caratteri essenziali della curva di domanda normale dei grandi commercianti, vedemmo però non potersi in genere realizzare in un regime di concorrenza fra imprenditori. Ma quella che era allora una supposizione astratta, si verifica oggi come logica conseguenza del regime di monopolio.

È lecito anzi immaginare un caso estremo: il caso in cui il monopolio, anzichè ridurre la funzione di grandi commercianti a quella di semplici commissionarii a percentuale, voglia — per garantirsi ulteriormente della stabilità delle nuove condizioni commerciali — assumere direttamente anche tale funzione.

Allora la curva della domanda dei grandi commercianti verrebbe addirittura a scomparire; ed il costo di trasformazione verrebbe ad aggiungersi e fondersi col costo di produzione del monopolista. La rappresentazione di un simile stato di cose sarebbe data da una figura, nella quale esisterebbe la sola curva di domanda dei consumatori veri e propri, e la curva dell'offerta si sarebbe di tanto elevata rispetto all'asse delle ascisse, di quanto era, nella figura a pag. 159, la distanza verticale fra le due curve di domanda dei consumatori e dei grandi commercianti, misurante appunto il costo di trasformazione.

Per facilitare però, con una maggiore analogia delle premesse di fatto, il confronto fra le condizioni in regime di concorrenza ed in regime di monopolio fra gli imprenditori, noi non terremo conto dell'ultima ipotesi, ma ammetteremo che i grandi commercianti conservino quella parte delle loro

antiche funzioni, che può essere loro consentita, senza pericolo, dal monopolista.

Un fenomeno caratteristico emerge da tutte le osservazioni che abbiamo sinora esposte.

Dato che in regime di concorrenza il divario fra il prezzo di acquisto ed il prezzo di rivendita da parte dei grandi commercianti è molto forte, il monopolista potrà trovare il massimo margine assoluto in corrispondenza di un prezzo che sarà, secondo i casi, tale, o da far sopportare ai consumatori una perdita del sovrappiù di cui prima godevano, assai meno che proporzionale al guadagno del monopolista medesimo, oppure da risultare addirittura eguale, od inferiore al prezzo che i consumatori pagavano nel regime anteriore. L'ultimo, ed il più caratteristico dei casi prospettati, è quello rappresentato dalla figura a pag. 532.

In pratica si verificherà l'uno, o l'altro, od il terzo dei casi accennati, a seconda del grado di elasticità della curva di domanda dei consumatori, e della distanza che nel precedente regime di concorrenza intercedeva fra il prezzo di compera da parte di questi ultimi, ed il prezzo di acquisto da parte dei commercianti. Quanto minore sarà la elasticità della detta curva di domanda — per modo che anche un eventuale forte rialzo del prezzo determini una contrazione non grande del consumo; quanto maggiore sarà stata la differenza fra gli accennati prezzi: tanto più riuscirà probabile, a parità delle altre condizioni, che sia minore, o addirittura nullo, l'aumento del prezzo a carico dei consumatori veri e propri.

Per limitarci al caso estremo e più caratteristico, il fatto che, sebbene la curva di domanda dei consumatori sia elastica in tutti i suoi punti, il monopolista possa elevare il prezzo all'altezza per lui più conveniente, senza toccare il prezzo d'acquisto dei consumatori, e senza quindi produrre una contrazione della loro domanda; un tale fatto — come a suo tempo accennammo — riuscirebbe inesplicabile, se non

si fosse considerata anche la curva di domanda dei grandi commercianti, e se i rapporti fra questa e l'altra non fossero stati, per le nostre ipotesi, tali, che l'aumento del prezzo determinato dal monopolista non fosse andato a carico esclusivo dei commercianti stessi, e non si fosse perciò riferito esclusivamente alla loro domanda. Il fenomeno, insomma, presuppone fra le sue condizioni, che il rialzo del prezzo colpisca soltanto i commercianti: nel senso che i commercianti siano costretti a fronteggiarlo, alienando in pura perdita tutto, o parte del sovrappiù di cui prima godevano.

Si tratta, dunque, di un fatto che per la teoria del prezzo di monopolio — in quella prima approssimazione in cui tenevamo conto di una sola curva di domanda, e più precisamente di quella dei consumatori — sarebbe apparso assurdo. Era invero evidente che, finchè si considerava soltanto la curva di domanda dei consumatori, supponendola elastica in tutti i punti, un qualsiasi aumento del prezzo del monopolista non poteva non colpire direttamente il consumatore, e non poteva quindi non accompagnarsi ad una contrazione del consumo.

Perchè potesse verificarsi il nuovo fenomeno, occorre il concorso di entrambe le curve della domanda (quella dei consumatori veri e propri e quella dei grandi commercianti); ed occorre inoltre, così l'ipotesi — fondatissima nella realtà — che, in seguito al precedente regime di concorrenza, il divario fra i prezzi di acquisto da parte dei grandi commercianti e da parte dei consumatori fosse molto maggiore del puro costo di trasformazione, come l'altra ipotesi che — dato un tale divario, e data l'elasticità della curva di domanda dei consumatori — il monopolio potesse trovare il proprio massimo margine assoluto in corrispondenza di un prezzo di cui abbiamo viste le caratteristiche.

§ 7. — IL SOVRAPPIÙ DEL MONOPOLISTA TOTALE,
DEI CONSUMATORI E DEI GRANDI COMMERCANTI.

Per completare con i corrispondenti caratteri del sovrappiù dei grandi commercianti, la definizione del regime

di monopolio totale che abbiamo data precedentemente, diremo dunque che il regime stesso è caratterizzato, non soltanto dal fatto che, sempre quando l'equilibrio sia stato raggiunto, è massimo il sovrappiù complessivo dei produttori o del produttore, e rimane limitato a quello che corrisponde a tale massimo il sovrappiù dei consumatori, ma anche dal fatto che — almeno nella forma più perfetta di organizzazione — il correlativo sovrappiù dei grandi commercianti resta ridotto a zero.

§ 8. — APPLICABILITÀ ALLA SECONDA APPROSSIMAZIONE
DELLE CONCLUSIONI, GIÀ RAGGIUNTE NELLA PRIMA,
CIRCA GLI EFFETTI DELLA RIDUZIONE DEL COSTO
SUL PREZZO DI EQUILIBRIO.

Nella seconda parte della presente Sezione furono esaminate le conseguenze che la riduzione del costo, ottenuta dal monopolio totale, poteva esercitare sulla quantità ed il prezzo di equilibrio; e venne dimostrato come esse, non solo si conciliassero perfettamente, ma integrassero le osservazioni esposte nella prima parte della Sezione medesima, in cui, per maggiore semplicità, la curva di offerta normale era stata supposta invariata.

E intuitivo che una coordinazione analoga non potrà non determinarsi anche in rapporto a questa seconda approssimazione: nel senso che, *mutatis mutandis*, le conclusioni alle quali allora si giunse rispetto agli effetti di una contrazione del costo sul prezzo di equilibrio, si addatteranno facilmente alle nuove e più complesse condizioni, finora esaminate nella ipotesi che il costo fosse rimasto immutato.

In sostanza le variazioni del costo agiscono sulla sola altezza della curva di offerta. Perciò, il fatto che il prezzo di vendita del monopolista totale si riferisca, anzichè ad una curva di offerta avente una certa altezza sull'asse delle ascisse, ad un'altra la quale ne abbia una minore, ma per il resto conservi un andamento in tutto corrispondente a quello di prima,

non può variare le osservazioni fondamentali già svolte in relazione alla curva precedente.

Anche nelle nuove circostanze, dunque, potranno darsi i casi che esaminammo nella seconda parte della Sezione corrente: potrà, cioè, la riduzione del costo — ottenuta dal monopolista con mezzi analoghi a quelli di cui alle pagine 399-401 — portare ad un prezzo di equilibrio minore di quello che si sarebbe verificato senza di essa, ma sempre maggiore del prezzo di equilibrio in regime di completa concorrenza fra imprenditori; oppure anche ad un prezzo addirittura inferiore a quello che si aveva nel regime predetto.

Certo, nelle nuove condizioni considerate si hanno molti più elementi perturbatori, che non sotto le ipotesi più semplici assunte precedentemente. Si verifica — ad esempio — o può verificarsi, una differenza fra il prezzo al quale i grandi commercianti acquistano e quello al quale rivendono, maggiore del puro costo di trasformazione; si verifica, o può verificarsi, il fenomeno delle esistenze, etc. —

Ma basta supporre — per esempio — che il monopolista sia già riuscito ad eliminare, od a diminuire molto sensibilmente le esistenze ed a limitare le pretese dei grandi commercianti, per comprendere sempre meglio come, malgrado la maggiore complessità delle nuove premesse di fatto, reggano, *mutatis mutandis*, le medesime conclusioni.

SEZIONE III.

**L'equilibrio della domanda e della offerta normali
in regime di monopolio parziale (sindacato) fra imprenditori.**

PRIMA PARTE.

**Le quantità ed il prezzo di equilibrio
in una prima approssimazione,
supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori,
ed invariata la curva di offerta normale
del monopolista parziale.**

§ 1. — METODO E FINI DELL'INDAGINE.

Nella Sezione II. § 1 del presente Capitolo abbiamo espone le ragioni per cui — dati i rapporti fra monopolio totale e monopolio parziale, e dato che la scienza economica possiede già una teoria del prezzo di equilibrio in regime di monopolio totale: teoria che in una prima approssimazione può considerarsi come perfetta — il miglior modo per giungere ad una concezione del prezzo di equilibrio in regime di monopolio parziale appariva quello appunto di partire dalla teoria accennata.

Volendo or dunque passare allo studio del prezzo di equilibrio in condizione di monopolio parziale, seguiremo lo stesso ordine che adottammo nella Sezione precedente.

Considereremo anzitutto la teoria in una prima approssimazione, supponendo che il costo rimanga invariato anche per quella parte della produzione e della offerta complessive, che sia sottoposta, non più al regime di concorrenza fra i rispettivi imprenditori, ma al regime di monopolio. Poi, mantenendo sempre la medesima ipotesi rispetto al costo, svilupperemo la teoria nelle sue ulteriori approssimazioni, tenendo conto delle esistenze e dei principali rapporti fra la curva di domanda dei grandi commercianti e la curva di domanda dei consumatori. Finalmente esamineremo le conse-

guenze che possono derivare dal fatto che il monopolio parziale riduca il costo della propria produzione e della propria offerta.

Nella parte in corso ci occuperemo del primo dei tre momenti in cui intendiamo dividere le nostre analisi.

Le osservazioni svolte nella Sezione II del presente Capitolo ci permetteranno una concisione assai maggiore di quella che ci sarebbe stata consentita senza il loro sussidio. Esse invero ci offrono un insieme di concetti basilari che, salvo le necessarie modifiche, valgono in gran parte anche per il caso di cui ora ci interessiamo.

Dicemmo a suo tempo il monopolio parziale essere quello che, se non controlla l'intera produzione e l'intera offerta di una data merce sopra un dato mercato, tuttavia ne controlla una quota così grande, da poter esercitare, almeno per un certo tempo, una sensibile influenza sul prezzo della quota medesima, e, mediatamente, dell'intera massa. D'altra parte, esaminando i mezzi di cui può servirsi il monopolista, dimostrammo per quali motivi era preferibile supporre che il monopolio totale ed, a maggior ragione, il monopolio parziale agissero direttamente sulla quantità anzichè sul prezzo. Oggi, dunque, che si tratta appunto di quei sindacati i quali hanno, come premessa di fatto, il potere di monopoli parziali, non sapremo non insistere sugli stessi criterii.

Ciò posto, passiamo ad esaminare se, e con quali modificazioni, risulti estensibile ai monopoli parziali la teoria di prima approssimazione che nella Sezione II del presente Capitolo abbiamo esposta per i monopoli totali.

§ 2 — LA PARTE DELLA PRODUZIONE COMPLESSIVA
CONTROLLATA DAL MONOPOLISTA PARZIALE,
E LA PARTE NELLE MANI DEGLI IMPRENDITORI INDIPENDENTI.

I dati desunti dall'esperienza insegnano che nessun sindacato industriale riesce ad esercitare, almeno per un certo

tempo, una sensibile influenza sul mercato, e non può quindi considerarsi come un monopolio parziale, se non controlli, rispetto al mercato medesimo, una quota della produzione e dell'offerta complessive, eguale, o superiore al 70-75 % circa. (1)

Non siamo pel momento in grado di tentare la spiegazione teorica di questo fenomeno. Se mai, essa potrà venire trovata soltanto dopo conosciuta la legge del prezzo di equilibrio in regime di monopolio parziale, ed è appunto alla determinazione di tale legge che tendono ora i nostri sforzi.

Salvo dunque ad indicare più oltre le ragioni del fenomeno, accettiamolo pel momento come un dato di fatto, ed esaminiamo un monopolio parziale (sindacato industriale) che in un determinato momento controlli l'85 % della produzione e della offerta complessive di una certa merce rispetto ad un certo mercato.

L'aliquota dell'85 % è una delle alte fra quelle entro cui sappiamo che un sindacato industriale può considerarsi come un monopolio parziale, ed è tale quindi da togliere ogni dubbio sulla propria efficacia.

Naturalmente, ammettere che un sindacato industriale controlli l'85 % di tutta la produzione e di tutta l'offerta significa ammettere implicitamente che il restante 15 % sia nelle mani di imprenditori estranei al sindacato. Si potrebbe supporre — almeno teoricamente — che questi ultimi fossero organizzati alla loro volta in un altro sindacato, od agissero isolatamente. Per evitare però il caso troppo singolare della concorrenza fra due sindacati, supporremo sempre che gli imprenditori che producono ed offrono il rimanente 15 % agiscano ciascuno individualmente.

Dobbiamo ora, per meglio chiarire gli elementi primi del problema che ci occupa, determinare, con una maggiore esattezza di quella che ci sia stata sufficiente in passato, il senso della espressione secondo cui in un certo momento un sin-

(1) Si confrontino, per maggiori dettagli, le parti successive della Sez. corrente.

dacato controllerebbe l'85 % della produzione e della offerta complessive di una certa merce rispetto ad un certo mercato.

Con quali criterii e rispetto a quale preciso istante deve essere stabilita la percentuale che della produzione e della offerta totali il sindacato assorbirebbe?

Anticipando su ciò che dimostreremo in seguito, e che del resto può considerarsi fin d'ora come una intuitiva estensione delle cose viste nella Sezione II del presente Capitolo, il monopolista parziale, nell'agire direttamente sulla quantità della propria produzione, si comporterà in una maniera, entro certi limiti, analoga a quella che dicemmo essere caratteristica del monopolista totale; cercherà, insomma, di diminuirne la grandezza, relativamente a quella che essa era nel periodo precedente la costituzione del sindacato. L'85 % da noi supposto dovrà dunque intendersi riferito al momento immediatamente anteriore alla formazione del monopolio parziale, e quindi ad un 100 che starebbe a rappresentare la complessiva produzione di equilibrio nel regime di completa concorrenza fra tutti gli imprenditori; o dovrà, invece, intendersi riferito ad un momento in cui il monopolio parziale abbia già svolta la propria azione, e quindi ad un 100 che rappresenterebbe — sempre, s'intende, in quel dato momento — la somma della produzione di equilibrio da parte del monopolista parziale colla produzione dei concorrenti del monopolio stesso?

In tesi generica, la percentuale della produzione e dell'offerta controllata dal monopolio parziale potrà venire riferita all'uno od all'altro momento ed all'una od all'altra quantità complessiva, in rapporto ai fini che lo studioso si sarà proposto. Se si voglia esaminare la diminuzione che il monopolio parziale fa subire alla propria produzione quale era in regime di completa concorrenza, bisognerà partire dal primo momento e dalla prima quantità, per giungere al secondo momento ed alla seconda quantità. Se invece si voglia semplicemente esprimere in cifra proporzionale quale sia la parte della produzione complessiva che il monopolista par-

ziale, dopo svolta la propria politica, controlla in un certo istante, allora basterà riferirsi ad un momento e ad una quantità del secondo tipo.

Occorre però osservare che nei due casi la grandezza della percentuale sarà generalmente diversa, e che perciò, enunciata una data percentuale, essa non potrà valere contemporaneamente — salvo coincidenze singolari — per il primo e per il secondo momento, per la prima e per la seconda quantità complessiva.

Supponiamo, ad esempio, che, durante il regime di completa concorrenza fra imprenditori, la produzione e l'offerta totali di una certa merce — produzione ed offerta cui corrispondeva il prezzo di equilibrio che sappiamo essere proprio del regime medesimo — fossero di 125.000 unità. Supponiamo, inoltre, che, su questa cifra assoluta complessiva, la produzione e l'offerta degli imprenditori che andranno poi a costituire il sindacato, ammontassero a 110.000 unità. Allora, ragguagliando a 100 la produzione e l'offerta totali, la produzione e l'offerta degli imprenditori che ci interessano avrebbero rappresentato, rispetto ad esse, l'88 %.

Immaginiamo ora che, conservandosi in 15.000 unità la produzione e l'offerta degli imprenditori rimasti estranei al monopolio parziale successivamente costituitosi, quest'ultimo abbia deciso di ridurre la propria produzione e la propria offerta da 110.000 unità a 85.000. In tal caso la produzione e l'offerta complessive — e cioè la somma della 85.000 unità del monopolio parziale colle 15.000 unità degli imprenditori estranei — scenderebbe in cifra assoluta a 100.000 unità. Riducendo a 100 tale cifra, l'aliquota della produzione e dell'offerta controllata dal monopolista parziale risulterebbe, rispetto ad essa, dell'85 %.

Ecco dunque che la quota relativa della produzione e della offerta degli imprenditori organizzabili in sindacato, mentre presenta un valore rispetto al primo momento ed alla prima quantità complessiva, ne presenta un altro rispetto al secondo momento ed alla seconda quantità.

Abbiamo accennato più sopra che si può scegliere l'una o l'altra percentuale, secondo gli scopi che si hanno di mira e secondo i momenti che si considerano.

Per esempio, fra i dati statistici che riprodurremo più oltre, le cifre esprimenti la percentuale della produzione complessiva controllata dai sindacati si riferiscono evidentemente a momenti in cui i sindacati stessi avevano già svolta la propria azione, e raggiunti, almeno in parte, i propri fini, e quindi ad altrettanti 100 che rappresentavano — rispetto all'istante in cui le rilevazioni venivano compiute — la somma delle produzioni di equilibrio da parte dei sindacati colla produzione dei loro concorrenti.

Noi stessi, quando più sopra abbiamo detto che avremmo considerato il caso di un sindacato il quale avesse controllato l'85 % della produzione e dell'offerta complessive, e che l'avremmo considerato, perchè l'esperienza assicurava una tale aliquota essere sufficiente a trasformare un sindacato in un monopolio parziale, abbiamo inteso di parlare di un 85 % rispondente ad un momento in cui il monopolio stesso avesse già svolta la propria azione: e ciò appunto perchè tenevamo di mira quei dati della rilevazione statistica, che abbiamo visto essere per lo più relativi ad un tale momento.

S'intende però che, dovendosi indagare la legge del prezzo di equilibrio in regime di monopolio parziale, bisognerà non solo considerare — come punto di arrivo — il momento in cui il monopolio medesimo ha svolta tutta la sua politica, ma anche considerare — come punto di partenza — il momento in cui esso sta per iniziaria, reagendo sulle condizioni tipiche del regime di completa concorrenza.

Ci siamo fino adesso occupati con prevalenza dei caratteri relativi alla produzione ed alla offerta del monopolio parziale. Aggiungeremo ora poche considerazioni rispetto ai caratteri della produzione e dell'offerta degli imprenditori indipendenti.

Notammo a suo tempo che, tranne il caso di quelle merci la cui produzione non è aumentabile, o lo è in un tempo così lungo,

da potersi praticamente trascurare — caso, del resto, che non interessa i sindacati industriali, in quanto questi sogliono sorgere nei rami in cui è possibile un aumento della produzione rapido e superiore allo sviluppo del consumo; ed in cui, per conseguenza, si devono combattere i danni presenti e futuri di una sovrapproduzione — la parte della produzione e della offerta complessive controllata dagli imprenditori estranei al monopolio parziale deve sempre considerarsi come variabile. Ed è appunto perchè variabile che, se la percentuale da essa rappresentata aumenta, ed aumenta oltre un certo limite, il sindacato finisce per non potere più esercitare una azione sensibile sul prezzo del mercato, e cessa quindi di rappresentare un monopolio parziale.

Noi supporremo che la quantità assoluta della produzione e della offerta controllata dagli imprenditori indipendenti resti la medesima (1), così nel momento del trapasso dall'uno all'altro regime, come dopo il completo sviluppo della politica del monopolio parziale, soltanto perchè le necessità logiche di una prima esposizione rendono necessario mantenere il massimo numero di condizioni costanti. Ma in seguito, terremo conto anche delle variazioni che la quantità assoluta della produzione e della offerta controllate dagli imprenditori non organizzati può presentare, e della influenza che tali variazioni vengono ad esercitare sulla situazione del monopolista parziale.

(1) Diciamo: resti la medesima la quantità « assoluta ». Invero, la quantità relativa, cioè la quantità espressa in cifre percentuali, non potrà non modificarsi. Abbiamo visto più sopra che, date le condizioni di fatto da noi premesse, la quota della produzione e della offerta complessive controllata dagli imprenditori costituenti il monopolio parziale, risulta dell'88 % nell'istante che separa il regime della completa concorrenza dal regime del monopolio parziale, e dell'85 % dopo che quest'ultimo ha esplicati interi i propri effetti. Ora, affermare che nel primo caso l'aliquota della produzione e della offerta complessive controllata dal monopolio parziale sarebbe dell'88 % e nel secondo caso dell'85 %, equivale evidentemente a dire che nel primo caso l'aliquota assorbita dagli imprenditori indipendenti è del 12 % e nel secondo del 15 %; cioè, che anche la seconda aliquota ha variato.

§ 3. — LA CONDOTTA DEGLI IMPRENDITORI INDIPENDENTI.

Quando si ammetta che il sindacato costituisca un monopolio parziale, e, cioè, che esso controlli una parte così grande della produzione e dell'offerta complessive, da esercitare una influenza sensibile sul prezzo generale del mercato, si viene anche implicitamente ad ammettere che, in condizioni siffatte, gli imprenditori non ascritti all'organizzazione accettino il prezzo determinato da quest'ultima. E poichè il prezzo che il sindacato determinerà sarà evidentemente un prezzo superiore a quello che si aveva nel precedente regime di completa concorrenza, e quindi un prezzo al quale corrisponderà, non un margine zero, ma un margine positivo: tale sarà anche il prezzo che nel loro stesso interesse adotteranno gli imprenditori isolati, e tale il margine di cui essi medesimi godranno.

Si noti che, date queste premesse — le quali trovano il più frequente riscontro nella realtà — gli imprenditori indipendenti si trovano, almeno in un primo periodo, in questa singolare condizione di privilegio: che possono godere di tutti i vantaggi determinati dall'azione, in ipotesi fortunata, del sindacato, senza dover sopportare gli oneri inerenti all'azione medesima. Essi, infatti, si avvantaggiano, non meno degli imprenditori organizzati, dell'aumento del margine unitario provocato dal rialzo del prezzo di vendita: mentre — appunto perchè non hanno aderito all'accordo — non devono subire alcuna contrazione della produzione propria.

Anzi, non essendo costretti ad una tale contrazione, essi vengono a godere di un aumento del margine complessivo, che è relativamente maggiore di quello di cui dispongono gli imprenditori organizzati. Essi, infatti, usufruiscono dell'aumento del margine su tutto il quantitativo che producevano anche prima della costituzione del sindacato, mentre

gli aderenti a quest'ultimo ne usufruiscono sopra un quantitativo diminuito per effetto stesso dell'accordo.

Un tale vantaggio è però passeggero. La mancanza di organizzazione da parte di coloro che ne traggono profitto è quella che tende a farlo scomparire, con un procedimento che si risolve, alla lunga, in un danno gravissimo, così per gli stessi imprenditori indipendenti, come per gli imprenditori che avevano aderito all'accordo.

Data invero l'ipotesi che gli imprenditori isolati facciano proprio il prezzo a margine positivo determinato dall'azione del monopolio parziale, tenderà a sorgere, per opera degli imprenditori medesimi, un processo perfettamente analogo a quello che già studiammo in regime di completa concorrenza. Mentre gli imprenditori iscritti al sindacato, potendo, per questa loro qualità, seguire una unità d'azione, si sforzeranno — *ceteris paribus* — di mantenere la loro produzione nella misura riscontrata più utile per il loro interesse collettivo; ciascuno degli imprenditori indipendenti cercherà di aumentare la propria produzione, allo scopo di accrescere col numero delle unità prodotte il proprio margine assoluto. Il risultato ultimo sarà che — se non sorgerranno sufficienti reazioni da parte del sindacato — la grandezza assoluta della produzione degli imprenditori indipendenti si accrescerà, e che, per ragioni intuitive, al suo accrescimento corrisponderà, sempre *ceteris paribus*, una diminuzione del prezzo generale di mercato e del margine unitario positivo. Tale diminuzione andrà naturalmente a colpire tanto quegli imprenditori che ne saranno i principali responsabili, quanto anche gli imprenditori organizzati.

Non è ancora giunto il momento di esaminare con più minuta analisi le conseguenze dell'aumento della produzione da parte degli imprenditori estranei al sindacato.

Ci basti per ora avere accennato alle linee generali della condotta che supporremo da essi seguita. Aggiungeremo solo che tale linea di condotta — suffragata, del resto, dalla espe-

rienza — ribadisce quello che abbiamo affermato più sopra: e cioè che, fino a quando un sindacato forma un monopolio parziale, il prezzo che esso indirettamente stabilisce si impone in ogni determinato istante anche agli imprenditori indipendenti. Invero, noi abbiamo visto che questi ultimi tendono ad aumentare la loro produzione, e che lo stimolo a ciò fare proviene loro dal margine superiore a zero che riescono a realizzare, in quanto appunto il sindacato esercita sul mercato una influenza che si estende anche al loro prezzo di vendita.

§ 4. — IL MONOPOLISTA PARZIALE
E LE CURVE DELLA OFFERTA E DEI MARGINI.

Consideriamo un monopolio parziale nelle condizioni che abbiamo stabilite più sopra, e sempre supponendo che la produzione degli imprenditori indipendenti (15.000 unità in cifra assoluta) non varii per tutto il tempo al quale riferiremo le nostre osservazioni.

Finché ci trovavamo dinanzi al monopolio totale, questo, per definizione, controllava l'intera quantità prodotta a prezzi di margine positivo. Perciò — secondo la solita rappresentazione (1) — la sua azione si estendeva su tutta la quantità della produzione, misurata sull'asse delle ascisse dal segmento compreso fra l'origine degli assi ed il piede della perpendicolare rappresentante il prezzo a margine zero.

Ora invece noi ci troviamo di fronte ad un monopolio parziale: cioè ad un monopolio che controlla, anziché tutta la quantità prodotta a prezzi con margine positivo, una parte sola di essa, sia pur la maggiore. La produzione su cui il monopolista parziale può agire direttamente non sarà, dunque, misurata da tutto il segmento dell'asse delle ascisse compreso fra l'origine degli assi ed il piede della perpendicolare rappresentante il prezzo a margine zero, ma solo da una certa frazione di esso.

(1) Si confronti la figura a pag. 481.

In che senso tale frazione dovrà misurarsi?

Per la definizione stessa che ne abbiamo dato, il monopolio parziale non può portare il prezzo del mercato se non ad una altezza minore di quella raggiunta dal monopolio totale.

Ora, noi sappiamo che i prezzi più alti sulla curva della domanda, corrispondono alle prime unità della merce, cioè a quelle quantità della merce che trovano la propria rappresentazione nei segmenti situati più a sinistra sull'asse delle ascisse, e però più vicini all'origine degli assi.

Al monopolio parziale sarà dunque impossibile di agire sopra una certa zona, la quale verrà delimitata dal segmento più a sinistra sull'asse delle ascisse e dai prezzi più alti sulla curva della domanda. E poichè la produzione su cui si esercita il suo controllo non potrà essere, conseguentemente, rappresentata, se non dal segmento sull'asse delle ascisse, che starà fra quello più a sinistra, appartenente alla zona accennata, ed il piede della perpendicolare rappresentante il prezzo a margine zero, se ne conclude che la quantità della produzione in mano degli imprenditori non aderenti al sindacato troverà essa la propria rappresentazione nel segmento più a destra.

Concludendo, la quantità controllata dagli imprenditori indipendenti sarà misurata sull'asse delle ascisse da sinistra a destra a partire dall'origine degli assi, mentre la quantità controllata dal monopolio parziale sarà misurata nello stesso senso, ma da un segmento il cui punto iniziale coinciderà col punto terminale del primo.

La parte della produzione complessiva in mano degli imprenditori indipendenti, e quindi anche la parte rimanente sottoposta al monopolista parziale, potranno poi venire misurate sull'asse delle ascisse, o secondo la loro grandezza assoluta, o secondo la loro grandezza relativa. Noi le misureremo secondo la loro grandezza assoluta, perchè in tal modo potremo meglio seguire, fino dal suo punto di partenza, la politica del monopolio parziale.

Consideriamo ora se e quali effetti possa avere, rispetto alla curva totale della domanda ed alla curva totale dell'of-

ferta, questa suddivisione della produzione complessiva in due frazioni: la prima e minore ricavata dagli imprenditori indipendenti, la seconda e maggiore ricavata dal monopolista parziale.

La curva della domanda normale dei consumatori è indipendente dal fatto che la merce sia prodotta in regime di concorrenza, oppure di monopolio totale, o parziale. Nessun cambiamento potrà dunque verificarsi in essa, se dall'esame del monopolio totale si passi a quello del monopolio parziale.

Per la curva dell'offerta normale, invece, la condizione è diversa, secondo si tratti dell'un monopolio, o dell'altro.

Il monopolista mira, nei limiti delle proprie forze, ad ottenere il massimo margine totale. Ma, per decidere al proposito, egli deve conoscere quale sia, in correlazione colle diverse quantità che può produrre, la differenza fra il prezzo di vendita ed il costo. Egli quindi deve considerare quella curva d'offerta che ha una ragion d'essere, un significato, solo in rapporto alla quantità di produzione che da lui dipende.

Nel caso del monopolio totale, appunto perchè il monopolista produce l'intera quantità della merce, la curva dell'offerta che interessa il monopolista coincide coll'unica curva d'offerta possibile.

Nel caso, invece, del monopolista parziale, la curva d'offerta che interesserà quest'ultimo, sarà la curva relativa alla sola parte della produzione complessiva, che da lui dipende.

Quella che era la curva totale dell'offerta in regime di monopolio completo, si scomporrà dunque — dato il regime di monopolio parziale — in due curve minori d'offerta: la curva dell'offerta relativa alla frazione della produzione complessiva dipendente degli imprenditori liberi, e la curva dell'offerta relativa alla frazione dipendente dallo stesso monopolista parziale.

Criterii perfettamente analoghi varranno anche per la curva dei margini.

Come sappiamo, la curva dei margini risulta dalle distanze fra la curva di domanda e la curva di offerta. Sinché,

come nel caso del monopolio totale, esisteva una sola curva dell'offerta, non poteva non esservi anche che una sola curva dei margini. Ma una volta che, dato il monopolio parziale, la primitiva curva dell'offerta si scompone in due curve minori — relative, la prima alla produzione degli imprenditori indipendenti, e la seconda alla produzione degli imprenditori iscritti al sindacato — anche la curva dei margini dovrà scomporsi in due sottocurve, l'una delle quali corrispondente alla curva d'offerta degli imprenditori liberi, e l'altra corrispondente alla curva d'offerta degli imprenditori organizzati.

Naturalmente, poichè nella solita rappresentazione la produzione degli imprenditori liberi è misurata sull'asse delle ascisse — da sinistra verso destra — prima della produzione del monopolista parziale; anche le due nuove curve della offerta e le due nuove curve dei margini dovranno procedere nello stesso ordine, per poter corrispondere a quei segmenti sull'asse medesimo, ai quali si riferiscono.

Ciò posto, è intuitivo che il detto monopolista parziale — entro i limiti più ristretti segnati alla propria influenza dal fatto che egli gode di un monopolio parziale, anzichè totale — si comporterà in modo perfettamente analogo a quello di un monopolista della seconda specie. Non potrà spingersi nella zona dei prezzi più alti, perchè questa gli è vietata, in quanto il tratto più a sinistra sull'asse delle ascisse è già occupato dal segmento misurante la produzione e l'offerta degli imprenditori indipendenti. Ma per tutto quel tratto dell'asse delle ascisse, che va dal punto terminale destro del segmento accennato fino al piede della perpendicolare che rappresenta il prezzo di equilibrio in regime di completa concorrenza, e rispetto alla corrispondente curva dell'offerta e dei margini, egli agirà nella identica maniera in cui il monopolista totale per rapporto, così all'intero tratto dell'asse delle ascisse compreso fra l'origine degli assi ed il piede della ricordata perpendicolare, come alla primitiva ed unica curva dell'offerta e dei margini.

In altri termini, poichè anche per il minor tratto dell'asse delle ascisse e per la minore curva di domanda, cui è limitata la sua azione, resta sempre vero che, diminuendo la quantità prodotta, aumenta il prezzo unitario, il monopolista parziale cercherà sempre di ottenere quella certa combinazione delle due quantità varianti in senso inverso, cui corrisponda il prodotto più utile; cercherà, insomma, di ridurre la propria produzione a quella quantità che, moltiplicata per il correlativo prezzo ed il correlativo margine positivo unitario, dia il margine positivo totale massimo.

Esaminiamo ora — poichè supponiamo che anche il monopolista parziale agisca direttamente sulla produzione e sulla offerta, invece che sul prezzo — come si possa determinare la quantità di massimo.

Considereremo anche qui, prima il procedimento analitico, poi il procedimento geometrico.

§ 5. — LA DETERMINAZIONE PER PROCEDIMENTO ANALITICO DELLA QUANTITÀ E DEL PREZZO DI EQUILIBRIO IN REGIME DI MONOPOLIO PARZIALE.

Nella Sezione II del presente Capitolo vedemmo, a proposito del monopolio totale, che l'equazione:

$$p_d = f_1(x)$$

esprimeva la curva di domanda normale, dei consumatori e l'equazione:

$$p_c = f_2(x)$$

la curva della offerta normale, o dei costi.

Volendo ora trattare il caso che ci interessa, si osservi che, invece di considerare il prezzo come funzione della quantità totale prodotta e venduta, si può considerarlo come funzione della sola quantità prodotta e venduta dal monopolista parziale. Invero, per poter giudicare gli effetti dell'azione del sindacato, dobbiamo supporre che tutte le

altre condizioni rimangano costanti, e fra esse anche la quantità prodotta dagli imprenditori non aderenti al sindacato medesimo. In tale situazione, dunque, le variazioni del prezzo non potranno dipendere se non dalle variazioni che il sindacato farà subire alla quota della produzione totale da esso direttamente controllata.

Si chiami q la produzione degli imprenditori indipendenti, ed y la produzione sottoposta al sindacato. Si indichi poi con $f_1(y)$ quella funzione della quantità prodotta e venduta dal monopolista totale, che rappresenti i prezzi di domanda p_d , e con $f_2(y)$ quella funzione che rappresenti i prezzi di costo p_c , corrispondenti alla predetta quantità.

Allora, se x è la quantità complessiva della merce sul mercato, avremo: $y + q = x$: donde: $y = x - q$.

Perciò l'equazione:

$$p_d = f_1(y) = f_1(x - q)$$

rappresenterà il tratto della curva di domanda, al quale sarà relativa l'azione del monopolista parziale: e l'equazione:

$$p_c = f_2(y) = f_2(x - q)$$

rappresenterà la corrispondente curva dei costi.

In modo analogo, l'equazione della curva dei margini unitarii positivi: equazione che nel caso del monopolista totale, e rispetto all'intera quantità della merce, era:

$$p_m = p_d - p_c = f_1(x) - f_2(x)$$

diverrà, nel caso del monopolista parziale, e rispetto alla sola quantità da esso prodotta:

$$p_m = p_d - p_c = f_1(x - q) - f_2(x - q).$$

Il prezzo di equilibrio per il monopolista parziale sarà dunque dato da quel valore di p , o di $x - q$ (nel nostro caso di $x - q$, perchè sappiamo che, a maggior ragione del monopolista totale, il monopolista parziale suol agire direttamente sulla quantità anzichè sul prezzo), per cui il prodotto del margine unitario per la quantità venduta, e cioè il prodotto $p_m(x - q)$, risulti massimo.

La determinazione di tale valore potrà ottenersi col medesimo procedimento che vedemmo per il caso del monopolio totale. Prima si troverà quel valore di p_m , o di y , che renda massimo il prodotto: $p_m (x-q)$, ovvero — sostituendo a p_m la differenza cui è eguale — il prodotto: $(p_d - p_c) (x-q)$. Poi si troverà il valore corrispondente di p_d .

Cominciando dal primo punto, il prodotto:

$$(p_d - p_c) (x-q);$$

ovverossia il prodotto:

$$p_d (x-q) - p_c (x-q)$$

è una funzione di y . E poichè esso prodotto — per ragioni perfettamente analoghe a quelle che vedemmo nel caso del monopolio totale — deve avere tra i suoi valori un massimo, anche la funzione di y che esso rappresenta avrà un massimo.

Applicando dunque lo stesso principio del calcolo infinitesimale, cui ricorremmo a proposito del monopolio totale, il valore di $x-q$ che cerchiamo sarà quello che renderà nulla la derivata della funzione; quella cioè per cui:

$$\frac{d}{dx} [p_d (x-q) - p_c (x-q)] = 0$$

Determinato così il valore di $x-q$ per il quale è massimo il margine totale positivo, il valore corrispondente di p_d si troverà in modo assai facile. Data invero l'equazione del tratto della curva di domanda dei consumatori interessante il monopolista parziale, e cioè l'equazione: $p_d = f_1 (x-q)$, a quel punto sul tratto correlativo dell'asse delle ascisse al quale la quantità prodotta ed offerta assumerà il valore che rende massimo il margine totale, corrisponderà il valore cercato di p_d .

Inutile aggiungere che, *mutatis mutandis*, per l'applicabilità anche al caso del monopolio parziale di questo proce-

dimento analitico, valgono le stesse considerazioni che già esponemmo a proposito del monopolio totale.

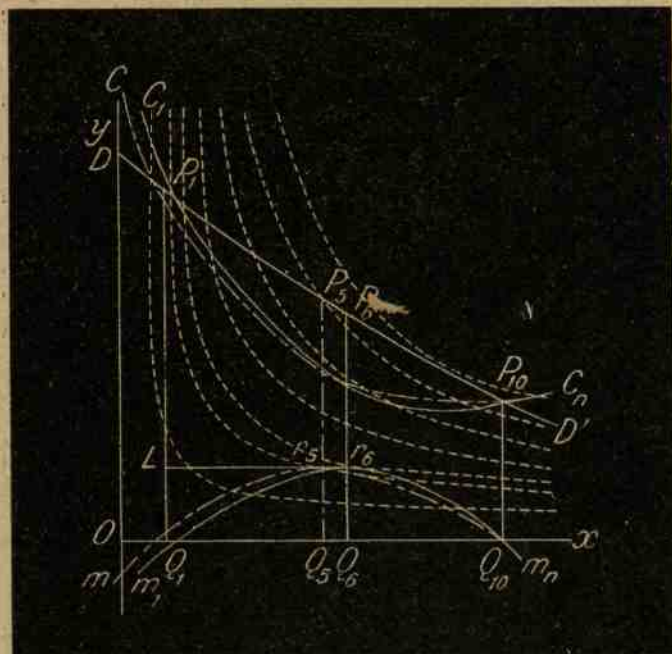
§ 6. — LA DETERMINAZIONE PER PROCEDIMENTO GEOMETRICO
DELLA QUANTITÀ E DEL PREZZO DI EQUILIBRIO
IN REGIME DI MONOPOLIO PARZIALE.

Si ammetta che, nell'ultimo istante del regime di concorrenza, la produzione e l'offerta della merce, cui corrispondeva il prezzo di equilibrio a margine zero, fosse di 50.000 unità, delle quali 45.000 costituenti il contributo degli imprenditori organizzatisi, e 5.000 il contributo degli imprenditori rimasti ad esso estranei. Si ammetta inoltre che la produzione di questi ultimi rimanga costante anche dopo instaurato il nuovo regime.

Nella figura alla pag. 481 figura che si riferisce al monopolio totale — la OQ_{10} rappresenta tutta la produzione a prezzi di margine non negativo: sulla intera quantità della quale il monopolio medesimo può esercitare la propria azione.

Trattandosi ora invece di un monopolio parziale, bisognerà, per le ragioni esposte più sopra, togliere dalla OQ_{10} , partendo da O , un segmento pari alla produzione (in ipotesi, di 5000 unità) degli imprenditori non aderenti al sindacato. Sia OQ_1 tale segmento. Allora il segmento residuo Q_1Q_{10} rappresenterà la quantità della produzione che potrà essere variata dal sindacato; e, più in generale, la superficie limitata dalle P , Q_1 e Q_1Q_{10} , la sola zona entro cui il sindacato stesso sarà in grado di esercitare direttamente la propria azione.

Sia DD' la curva della domanda normale dei consumatori: identica in tutto a quella che si aveva in regime di monopolio totale.



Quanto alla curva della offerta normale, quale avevasi nello stesso regime, sappiamo già — per le osservazioni contenute nel § 4 — che essa si scompone, nelle nuove condizioni, in due curve minori: l'una delle quali relativa alla produzione degli imprenditori indipendenti, e l'altra relativa alla produzione del monopolio parziale.

L'impresa-tipo alla quale si riferiva la precedente curva totale di offerta, doveva necessariamente avere dimensioni maggiori che non quella alla quale si riferirà la curva di offerta degli imprenditori associati, ed — a più forte ragione — dimensioni di gran lunga maggiori che non quella alla quale si riferirà la curva di offerta — tanto più piccola — degli imprenditori indipendenti. E poichè, a parità

delle altre condizioni, il costo relativo sopportato da una impresa tende ad essere tanto minore, quanto maggiore ne sia la grandezza, si potrebbe concludere che il costo unitario incontrato dalle imprese-tipo alle quali si riferiranno le due nuove e parziali curve di offerta, sarà — per quanto in diverse proporzioni — maggiore del costo incontrato dalla impresa-tipo alla quale si riferiva la prima e totale curva.

Tuttavia, per una più facile comodità di raffronto, noi supporremo che il costo resti invariato in entrambi i casi: cioè, che l'altezza massima delle due nuove curve rispetto ai segmenti correlativi dell'asse delle ascisse (OQ_1 e Q_1Q_{10}), si mantenga eguale all'altezza massima dell'antecedente ed unica curva di offerta rispetto alla somma dei detti segmenti (OQ_{10}).

La curva dell'offerta, o dei costi, corrispondente alla produzione degli imprenditori liberi, non può però trovare comodo posto nella nostra figura, perchè dovrebbe venir disegnata sopra una scala diversa e maggiore di quella sulla quale è stato già tagliato il segmento OQ_1 . Infatti, poichè le due curve di offerta devono avere — salve le diverse proporzioni — forme analoghe, e poichè il prezzo dell'intera massa della merce — e, quindi, così della parte prodotta dagli imprenditori liberi, come della parte prodotta dal monopolista totale — tende ad essere uno solo, anche la curva della offerta dei primi dovrà incontrare la curva della domanda nello stesso punto (C_{10}), in cui la incontrerà la curva dell'offerta del monopolista e presentare, di conseguenza, uno sviluppo proporzionalmente maggiore.

Per tracciare la curva di offerta corrispondente alla quantità prodotta dal solo sindacato, sembra che la convenzione più semplice e quindi preferibile, sia di ammettere che il rapporto fra la parte iniziale di essa quantità, ottenuta in perdita, e le parti successive, ottenute con diversi guadagni.

sia proporzionale al rapporto che fra le parti corrispondenti si determinava per quella che, in regime di monopolio totale, era la curva d'offerta dell'intera quantità.

Ad esempio, se — quando la quantità controllata dal monopolio coincideva colla intera quantità prodotta di 50.000 unità — la frazione iniziale ottenuta a perdita era di 4000 unità, ammetteremo ora che questa frazione iniziale sia data dalla proporzione:

$$50.000 : 4.000 = 45.000 : x.$$

Ciò posto, la curva della offerta del monopolista parziale sarà, nella nostra figura, la $C_1 C_n$: la quale sorgerà più a destra della primitiva CC_1 ; avrà una distanza verticale massima dalla curva di domanda, eguale, ma più a destra, di quella che avesse la stessa CC_1 , e si confonderà con quest'ultima soltanto nel punto C_{10} ed in quelli più a destra.

Sempre per le osservazioni svolte nel § 4, sappiamo che anche la curva dei margini, quale si aveva in regime di monopolio totale, si scompone in due curve minori, relative, l'una alla produzione degli imprenditori liberi e l'altra alla produzione degli imprenditori organizzati. Per ragioni analoghe a quelle esposte a proposito della curva dell'offerta degli imprenditori indipendenti, anche la curva dei margini che corrisponde alla detta curva parziale d'offerta dovrebbe venire tracciata sopra una scala diversa e maggiore di quella sulla quale, nella nostra figura, è stato tagliato il segmento OQ_1 ; e perciò non può trovarsi nella figura stessa un posto adeguato.

Ciò premesso, la curva dei margini del monopolista parziale sarà la $m_1 m_n$, la quale sorgerà più a destra della primitiva mm' ; avrà il proprio punto di massima altezza sull'asse delle ascisse, eguale, ma più a destra, di quello che avesse la mm' ricordata, e si confonderà con quest'ultima soltanto nel punto Q_{10} ed in quelli più sotto.

Naturalmente, gli assi ai quali si riferiranno le coordinate de' suoi punti, — come già le coordinate dei punti della $C_1 C_n$ — saranno sempre Oy ed Ox .

Si traccino ora sulla solita figura, con punteggiate, le note iperboli equilateri, aventi per assintoti gli assi Ox ed Oy .

Il fatto che la nuova curva dei margini $m_1 m_n$ si è spostata da sinistra verso destra rispetto alla curva originaria, importa che ciascun punto di essa incontrerà una iperbole la quale, alla sua volta, giacerà più a destra rispetto a quella incontrata prima dal punto corrispondente della $m m'$. Di conseguenza, anche il punto della $m_1 m_n$ che risulterà tangente con una di tali iperboli, lo sarà con una la quale, alla sua volta, si troverà più a destra in confronto alla iperbole che le corrispondeva rispetto alla $m m'$.

Analogamente a quanto vedemmo nel caso del monopolio completo, tale punto costituirà il vertice superiore destro di un rettangolo limitato dalle nuove coordinate e dagli assi: rettangolo che sarà maggiore di tutti gli altri il cui vertice superiore destro coincida con un punto in comune fra la stessa curva e tutte le altre iperboli. Tale rettangolo misurerà quindi il massimo margine assoluto del monopolista parziale.

Senonchè — le iperboli incontrate dalla $m_1 m_n$ con ciascuno de' suoi punti giacendo più a destra di quelle incontrate dalla $m m'$ con i punti corrispondenti — ognuno dei rettangoli il cui vertice superiore destro sia costituito dal punto di incontro della prima curva con una delle iperboli, avrà sull'asse delle ascisse una base proporzionalmente più lunga del rettangolo correlativo rispetto al punto corrispondente della $m m'$; e però anche il rettangolo che misurerà il massimo margine assoluto del monopolio parziale avrà alla sua volta, sull'asse delle ascisse, una base proporzionalmente più lunga del rettangolo correlativo nel caso del monopolio totale. Il che significherà, in altri termini — segnandosi sull'asse delle ascisse i quantitativi della produzione — che la produzione fissata dal monopolio parziale, unitamente alla produzione degli imprenditori indipendenti, dovrà avere una grandezza complessiva maggiore della produzione controllata dal monopolio totale.

Nell'ultima figura, r_6 è il punto di contatto della nuova curva dei margini colla iperbole più a destra; il rettangolo $r_6 L Q_1 Q_6$ — formato dalle coordinate dello stesso punto, $r_6 L$ e $r_6 Q_6$, e dal loro incontro coll'ordinata $P_1 Q_1$ coll'asse $Q_1 x$ — è il rettangolo che misura il massimo margine assoluto del monopolista parziale; ed il segmento $O Q_6$ rappresenta la quantità complessivamente prodotta: della quale, $O Q_1$ la quantità ricavata dagli imprenditori indipendenti e $Q_1 Q_6$ la quantità fissata dal monopolista medesimo.

Determinato, così, sulla nuova curva dei margini il punto r_6 di massimo, riuscirà ben facile trovare il prezzo corrispondente sulla curva della domanda. Basterà invero — analogamente a quanto fu fatto nel caso del monopolio totale — prolungare la $r Q_1$ dal basso in alto, fino ad incontrare la curva della domanda nel punto P_6 . Il prezzo $P_6 Q_6$ sarà senz'altro il prezzo cercato.

Naturalmente, questo prezzo, corrispondendo ad una quantità di produzione $O Q_6$, maggiore di quella che si aveva nel caso del monopolio totale, risulterà minore che nel caso stesso.

S'intende poi che — essendosi conservata unica ed invariata la curva di domanda, e data la premessa che gli imprenditori liberi seguano la condotta del sindacato — il nuovo e minor prezzo $P_6 Q_6$, per quanto sia stato determinato in funzione della sola quantità $Q_1 Q_6$ prodotta dal monopolista parziale, ed in vista de' soli interessi di quest'ultimo, diverrà senz'altro il prezzo dell'intera quantità portata sul mercato, e quindi anche della quantità $O Q_1$.

§ 7. — CARATTERI DIFFERENZIALI
DELLA QUANTITÀ E DEL PREZZO DI EQUILIBRIO
NEI REGIMI DI MONOPOLIO TOTALE E PARZIALE.

In base alle osservazioni esposte nei paragrafi precedenti, si può concludere che il prezzo di equilibrio e la correlativa

quantità complessivamente prodotta (1) sono, rispettivamente, minori e maggiori nel caso del monopolio parziale, che non nel caso del monopolio totale.

Una tale conclusione era, del resto, raggiungibile — sia pure con minor precisione — anche in base a considerazioni puramente economiche.

Sappiamo che al monopolista parziale sono vietati i prezzi più alti, corrispondenti a quel segmento iniziale sull'asse delle ascisse — l' OQ , della nostra figura — che rappresenta la parte di tutta la produzione nelle mani degli imprenditori estranei al sindacato. Sappiamo d'altronde che, più in generale, il guadagno del monopolista costituisce il prodotto di due coefficienti, l'uno dei quali, almeno oltre un certo punto, varia inversamente all'altro. Infatti il prezzo unitario di vendita, diminuito del costo unitario, cioè il margine unitario — passato quel periodo iniziale in cui la produzione troppo piccola non compensa le spese — da prima cresce, quanto maggiore è la quantità prodotta e venduta; ma, oltre un certo punto, e per le ragioni altre volte esposte, diminuisce man mano che la stessa quantità aumenta.

Ciò premesso, il monopolista totale aveva dinanzi a sé, per la propria scelta, tutta la successione delle possibili combinazioni, comprese quelle per cui il prezzo era più basso ed a margine ristretto e la quantità della produzione era maggiore, e quelle per cui il prezzo era più alto ed a margine largo, e la quantità prodotta era minore. Invece il monopolista parziale si trova di fronte ad una successione di combinazioni, dalla quale — in corrispondenza della quota della produzione complessiva nelle mani degli imprenditori indipendenti — è scomparsa quella parte dei termini in cui i prezzi di vendita erano più alti, e le quantità minori. In questa successione, dunque, sarà aumentato il peso dei termini nei quali predominano i prezzi di ven-

(1) La quantità « complessivamente » prodotta: cioè, la quantità prodotta dal sindacato, più la quantità prodotta dagli imprenditori indipendenti.

dita più bassi e le quantità maggiori, e sarà scemato quello dei termini nei quali i due coefficienti appaiono in proporzioni inverse. E però la scelta del monopolista non potrà non essere influenzata più dai primi termini che dai secondi, e non spostarsi da questi a quelli.

Le osservazioni finora esposte consentono un'altra conclusione d'ordine generale; e cioè che, quanto maggiore sarà, *ceteris paribus*, la quota della produzione complessiva nelle mani degli imprenditori indipendenti, tanto minore diverrà il prezzo più conveniente per il monopolista parziale, e tanto maggiore, quindi, la quantità complessivamente prodotta.

La figura a pag. 559 rende evidentissima questa verità.

Man mano che il punto che abbiamo chiamato Q_1 si sposta verso destra, diventando, ad esempio, Q_2 , Q_3 etc.; man mano, insomma, che, *ceteris paribus*, cresce la quota della produzione nelle mani degli imprenditori indipendenti, si sposta verso destra anche il punto Q_6 ; aumenta, vale a dire, la quantità della produzione da parte del monopolista parziale. Conseguentemente, si sposterà verso destra anche il punto che abbiamo chiamato P_6 , e quindi il prezzo.

Queste considerazioni — portando a concludere che il potere del monopolista parziale sul prezzo si va riducendo man mano che aumenta la quota della produzione complessiva nelle mani degli imprenditori indipendenti, ma non cessa per una violenta soluzione di continuità — sembrano cadere in contraddizione colla premessa di fatto dalla quale siamo partiti sino dall'inizio della presente Sezione: e cioè che, secondo i dati desunti dalla esperienza, nessun sindacato industriale riesce ad esercitare, almeno per un certo tempo, una sensibile influenza sul mercato, se non controlli, rispetto al mercato medesimo, una quota della produzione e dell'offerta totali, eguale, o superiore al 70-75 % circa.

Ma il contrasto dipende soltanto dal diverso grado di approssimazione al quale si riferiscono le due diverse conclusioni.

La seconda, appunto perchè si basa sui dati della esperienza, è connessa con un grado maggiore di approssimazione. La prima, invece, è relativa ad una approssimazione minore, in cui molti elementi concreti non possono venir presi in considerazione.

Nell'approssimazione successiva, alla quale fra poco ci accingeremo, terremo conto di una parte almeno di tali elementi, e ci porremo allora in grado di comprendere per quali nuove cause quella che ci appare come una conclusione vera allo stato attuale delle nostre conoscenze, debba essere modificata.

Le osservazioni finora svolte ci consentono anche di rilevare una notevole differenza fra la stabilità dell'equilibrio in regime di monopolio totale ed in regime di monopolio parziale.

Nel periodo iniziale del primo regime, la quantità ed il prezzo subiscono tutta una successione di variazioni, in confronto alle grandezze che presentavano quando vigeva la concorrenza fra imprenditori. Ma — una volta che, passando per diversi tentativi, abbia trovata quella quantità e quel prezzo cui corrisponde il margine assoluto massimo — il monopolista totale ha tutto l'interesse a tener fermo tali valori.

Naturalmente ciò va inteso sempre sotto la condizione: *ceteris paribus*. Potrà, in seguito, modificarsi il giudizio dei consumatori, e quindi l'altezza, ed in parte anche la forma della curva della domanda; potrà — per alterazioni nei prezzi dei coefficienti di produzione, o per l'invenzione di nuovi processi — cambiare l'altezza della curva di offerta. Allora, ma solo allora, anche la quantità ed il prezzo di equilibrio che corrisponderanno alle nuove circostanze non potranno più essere quelli di prima.

Nell'ipotesi, invece, del monopolio parziale, oltre a tutte le altre cause di variazione che — venendo meno la premessa: *ceteris paribus* — possono modificare le condizioni

dell'equilibrio anche in regime di monopolio totale, un'altra se ne aggiunge tipicamente specifica.

Il monopolista totale controllava, per effetto stesso di questa sua qualità, la intera massa della produzione. Fra le cause che potevano modificare le condizioni dell'equilibrio, una volta questo trovato, non figuravano dunque variazioni ulteriori della quantità prodotta.

Il monopolista parziale, al contrario, ha in mano una parte sola della produzione complessiva.

Per conto proprio, una volta che abbia trovato il prezzo di massimo, egli non avrà più interesse a variare quella grandezza di tale parte, alla quale corrisponderà il prezzo accennato.

Diversamente avverrà dell'altra quota della produzione, in mano degli imprenditori estranei all'accordo.

Dicemmo già per quali ragioni avremmo da principio supposto che essi accettassero il prezzo di vendita stabilito dal sindacato. Ma appunto perchè tale prezzo consentirà loro un margine maggiore di quello di cui potevano disporre prima, e perchè, d'altronde, essi non sono sottoposti ad alcuna coazione organizzativa che limiti la produzione loro, essi continueranno ad agire come nel precedente regime di perfetta concorrenza: saranno, cioè, portati ad accrescere la propria produzione, sotto lo stimolo del prezzo più alto.

Ma l'aumento della produzione nelle mani degli imprenditori indipendenti ha per effetto di peggiorare le condizioni del sindacato rispetto al momento in cui l'aumento stesso non si era ancora verificato.

Vedemmo già che il monopolista parziale è obbligato, per il solo fatto che una certa parte della produzione non è sottoposta al suo controllo diretto, a contentarsi di un prezzo e di un margine assoluto minori di quelli che avrebbe potuto realizzare, se il suo monopolio si fosse esteso alla produzione intera. Per ragioni perfettamente analoghe, è dunque intuitivo — e lo abbiamo del resto dimostrato poco più sopra — che, man mano che aumenta la quota della produzione complessiva nelle mani degli imprenditori estranei, debbano ridursi il prezzo ed il margine assoluto cui il sindacato può aspirare.

§ 8 — IL MONOPOLISTA PARZIALE
E LA CONCORRENZA CON GLI IMPRENDITORI INDIPENDENTI.

Supponiamo che gli imprenditori indipendenti si conservino sempre tali, e che, d'altra parte, la quota della loro produzione sia cresciuta in confronto alla misura da noi prima supposta: in modo che essi si inducano a non accettare più il prezzo stabilito dal sindacato.

Per attenuare, o per combattere la loro concorrenza, il sindacato ha allora dinanzi a sè due vie.

La prima è di tentar di scoraggiare l'aumento della produzione da parte degli imprenditori non associati, tenendo il prezzo di vendita più basso di quello che esso potrebbe, e diminuendo così ulteriormente il margine proprio e dei propri concorrenti.

Nelle condizioni precedentemente supposte abbiamo visto che la quantità prodotta dal sindacato avrebbe dovuto essere $Q_1 Q_6$, ed il prezzo di vendita, $P_6 Q_6$. Data la nuova preoccupazione di cui ora si discute, si dovrà dunque ammettere che la quantità prodotta dal sindacato possa risultare alquanto maggiore, ed il prezzo di vendita alquanto minore di quello che avevamo prima stabilito.

Non è possibile determinare con procedimenti deduttivi quali esattamente saranno questo minor prezzo e questa maggiore quantità. La scelta dipenderà da criteri complessi e variabili, la cui valutazione appare troppo incerta e mutevole.

Che il fatto cui accenniamo corrisponda alla realtà e sia abbastanza frequente, è provato anche dai dati che si riferiscono a taluni dei sindacati da noi presi in esame, e che esporremo in seguito; ed, in modo speciale, da quelli relativi ai sindacati N. 10 ed 11.

Il caso dinanzi al quale veniamo, in tal modo, a trovarci presenta una grande analogia con quello di cui dovemmo

occuparci a proposito del monopolio totale. Vedemmo allora (1) che, di fronte al pericolo della concorrenza potenziale colla medesima merce o con surrogati, il monopolio totale poteva avere interesse ad accrescere alquanto la propria produzione ed a ridurre alquanto il prezzo, in confronto a quelle dimensioni che gli avrebbero garantito il massimo margine assoluto.

La differenza fra i due casi è più che altro di grado.

Il monopolista totale sopportava un sacrificio minore, perchè si imponeva una riduzione partendo dal punto di massimo.

Il monopolista parziale, invece, deve obbligarsi ad una ulteriore riduzione del margine, sebbene parta già da un margine minore di quello che, diversamente, sarebbe il massimo.

D'altra parte, il pericolo che minaccia il monopolista parziale è assai maggiore di quello che minaccia il monopolista totale.

Il monopolista totale doveva premunirsi contro l'eventualità che nuovi imprenditori, stimolati dagli alti prezzi e dall'alto margine, portassero per la prima volta i propri capitali e la propria attività nel ramo che esso controllava. Il monopolista parziale, invece, deve difendersi contro l'eventualità che imprenditori i quali si trovano già impegnati nello stesso ramo di industria, accrescano semplicemente la propria produzione. Poichè, dunque, la forza di un monopolista totale è sempre — *ceteris paribus* — maggiore che quella di un monopolista parziale, e poichè inoltre è più facile per un imprenditore aumentare la potenzialità di un impianto già esistente che non trasferirsi *ex novo* da un ramo industriale ad un altro, è evidente che il monopolista parziale viene a trovarsi in una condizione di inferiorità rispetto al monopolista totale. Per il monopolista totale, insomma, la concorrenza potenziale colla stessa merce è un fenomeno futuro e completamente nuovo; mentre per il monopolista parziale è, sì, un fenomeno futuro, ma anche un fenomeno che,

(1) Si confronti a pag. 490-91.

quando si traduca in atto, si risolve in un semplice aumento della quantità potenzialmente concorrente che già esisteva.

Il caso in cui i due monopolisti si trovano in condizioni di minore disparità è quello della concorrenza potenziale, anzichè colla stessa merce, con merce surrogabile.

Per entrambi, invero, tale concorrenza si presenta come un fatto *ex novo*. L'unica diversità è che il monopolista totale, controllando l'intera massa della propria merce, risulterà più forte nella resistenza contro il succedaneo.

Abbiamo finora considerata la prima delle due vie che si offrono al sindacato per tentar di impedire l'aumento della produzione da parte degli imprenditori indipendenti.

L'altra può essere caratterizzata dal fatto che il sindacato, o per impedire agli imprenditori indipendenti di accrescere la quota della loro produzione, ovvero per ridurre addirittura anche la quota che già avevano, obbligandoli, in tutto od in parte, a chiudere le proprie fabbriche od a domandare di entrar nell'accordo, muova loro concorrenza, coll'accrescere la produzione propria e col ribassare il prezzo. Occorrendo, il prezzo potrà venir ridotto fino ad un livello che, non solo consenta un margine positivo assai minore di quello che il monopolista parziale avrebbe avuto normalmente la forza di ottenere, ma non permetta addirittura se non un margine negativo.

Se il monopolista parziale adotta la politica cui ora si accenna, è ovvio che nella prima fase — la fase in cui esso agisce contro gli imprenditori liberi come un qualsiasi concorrente, o, meglio, come un concorrente la cui influenza è tanto maggiore, per la maggior quantità della produzione di cui dispone, da poter più rapidamente condurre il prezzo anche al di sotto del costo — la determinazione del prezzo di equilibrio cessa di essere quella che sappiamo propria del regime di monopolio parziale, solo in quanto lo stesso monopolista parziale rinunzia a comportarsi in questa sua qualità.

Gli scopi medesimi di una tale politica indicano poi che — quando essi siano stati totalmente, o parzialmente, rag-

giunti — il sindacato tornerà ad ispirare la propria azione ai criterii normali che già conosciamo: colla differenza che — ottenuta la riduzione della quota di produzione degli imprenditori rimasti indipendenti — esso potrà, per le ragioni ormai note, fissare la produzione in una misura minore ed il prezzo in una maggiore, che non nel momento immediatamente anteriore all'inizio della lotta.

Il caso di cui ci siamo occupati non è eccezionale. Ben al contrario, esso rappresenta un caso frequente nella storia dei rapporti fra sindacati ed imprenditori indipendenti. Se ne trovano vari ed interessantissimi esempi anche fra il materiale statistico che abbiamo consultato per la preparazione del presente studio e che riassumeremo più innanzi. Caratteristici specialmente quelli che riguardano i sindacati N. 9 e 10.

Le osservazioni testè esposte sulla concorrenza fra sindacati ed imprenditori indipendenti, ci porterebbero a considerare per analogia un altro caso.

La concorrenza fra monopolista parziale ed imprenditori indipendenti, che abbiamo finora considerata, riguardava evidentemente il medesimo mercato: cioè il mercato di una stessa nazione. Ma si può anche ammettere che lo stesso fenomeno di concorrenza avvenga, invece, in rapporto a due mercati diversi: nel senso che il sindacato, controllando sul mercato interno una quota sufficiente della produzione nazionale, ed essendo quindi sicuro sotto tale aspetto, muova concorrenza agli imprenditori stranieri sopra il loro mercato nazionale, allo scopo di eliminarli, in tutto od in parte, dalla lotta, e di impossessarsi così, almeno parzialmente, anche del mercato estero. In tale ipotesi il sindacato potrà — in ragione della forza che gli abbiamo supposta — tenere alto il prezzo all'interno, e ribassare il prezzo sul mercato estero, anche al disotto del proprio costo.

A parità delle altre condizioni, il sindacato, nel vendere sotto il costo, si troverà in grado di resistere più a lungo, e di avere quindi maggiori probabilità di vittoria, nel caso

di cui ora si discorre, che non nel caso esaminato precedentemente.

Prima, infatti, il mercato essendo soltanto quello nazionale, la vendita sotto costo non poteva trovare alcun compenso nella vendita sopra costo effettuata in altro mercato. Nella nuova ipotesi, invece, la perdita che la vendita sotto costo produce nel mercato estero, può venire compensata, almeno in parte, dalla vendita sopra costo nel mercato interno.

Il caso di cui ora ci occupiamo ci condurrebbe, così, a parlare del fenomeno del *dumping*. Il *dumping* può, infatti, praticarsi dagli imprenditori di una nazione contro quelli di un'altra, tanto se i primi non siano organizzati in sindacato, quanto se lo siano. Anzi, l'unità di azione che il sindacato consente, aumenta, nella seconda ipotesi, la probabilità del successo.

Non intendiamo però occuparci di proposito del *dumping*, per due diversi ordini di ragioni.

Anzitutto, appunto perchè il *dumping* può aversi, così se gli imprenditori che intendono esercitarlo siano organizzati, come se non lo siano: il fenomeno non è specifico rispetto al sindacato. Inoltre, intorno al *dumping* si è sviluppata tutta una letteratura che è, in parte, posteriore alla preparazione fatta dall'autore per il presente studio, e della quale non si potrebbe perciò tener conto, senza determinare ulteriori ritardi nella pubblicazione di esso.

Basterà qui accennare che il caso esaminato più sopra ed il caso del *dumping* possono in certo modo assimilarsi fra loro, se quelli che, nella prima ipotesi, erano fenomeni i quali si verificavano rispetto allo stesso mercato, ma in due tempi diversi, si considerino, nella seconda ipotesi, come due fenomeni che si verificano contemporaneamente, ma rispetto a due mercati diversi.

Quando, infatti, si considerava un solo mercato, si aveva che in un primo momento il sindacato vendeva al di sotto

del costo, per disfarsi, in tutto od in parte, degli imprenditori liberi con lui concorrenti sullo stesso mercato; e che solo in un momento successivo, raggiunto il proprio fine, esso riprendeva la vendita al di sopra del costo. Quando, invece, si consideri il mercato nazionale del sindacato ed il mercato estero, si ha che in un primo momento il sindacato vende sopra costo in quello e sotto costo in questo, mentre in un secondo momento, se il suo scopo sia stato raggiunto, potrà vendere sopra costo anche sul mercato esterno.

Tornando ora all'esame di un solo mercato, si può finalmente concepire il caso che, per l'aumentare della quota della produzione complessiva nelle mani degli imprenditori indipendenti, il monopolista parziale perda ogni potere sul mercato stesso, e finisca col trovarsi nelle condizioni di un semplice concorrente in lotta cogli altri produttori ed offerenti. Senonchè un tal caso rappresenta semplicemente il passaggio definitivo dal regime del monopolio parziale al regime della concorrenza. È dunque ben naturale che in esso, alla determinazione della quantità e del prezzo di equilibrio che è propria del primo regime, succeda la determinazione propria del secondo.

§ 9. — IL SOVRAPPIÙ DEL MONOPOLISTA PARZIALE
E DEI CONSUMATORI.

Volendo ora, come riassunto di quanto si è visto, definire il sistema del monopolio parziale per mezzo de' suoi effetti sugli imprenditori e sui consumatori, ci è lecito dire che — mentre il monopolio totale è caratterizzato dal fatto che, quando l'equilibrio sia stato raggiunto, è massimo il sovrappiù complessivo dei produttori o del produttore, e resta limitato a quello che corrisponde a tale massimo il sovrappiù dei consumatori — il monopolio parziale è caratterizzato dal fatto che, sempre quando sia stato raggiunto l'equilibrio, il sovrappiù dei produttori organizzati, e, mediamente, anche

quello dei produttori indipendenti, è il massimo in rapporto alla quota della produzione complessiva che i produttori organizzati controllano, ed il sovrappiù dei consumatori è quello che corrisponde esso pure a tale massimo.

In altri termini — il prezzo di equilibrio in regime di monopolio parziale essendo minore del prezzo di equilibrio in regime di monopolio totale — il sovrappiù dei produttori risulta naturalmente minore, ed il sovrappiù dei consumatori maggiore, nel primo regime che non nel secondo.

SECONDA PARTE.

La quantità ed il prezzo di equilibrio
in una prima approssimazione,
supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori,
e variata la curva di offerta normale
del monopolista parziale.

§ 1. — IL REGIME DI MONOPOLIO PARZIALE
E LA POSSIBILITÀ DI DUE COSTI MEDI.

Finchè si considerava il regime di monopolio totale, non poteva darsi se non un costo unico per l'intera quantità prodotta. Appunto perchè il monopolio controllava tutta la massa della produzione, il costo dell'impresa-tipo che serviva per tracciare la curva dell'offerta era senz'altro l'unico costo possibile per tutta la quantità portata sul mercato.

In regime di monopolio totale diventa, invece, possibile l'esistenza di due costi diversi: il costo dell'impresa-tipo, relativa alla parte dell'intera quantità, che è prodotta dagli industriali indipendenti, ed il costo dell'impresa-tipo, relativa all'altra e maggior parte, prodotta dagli industriali accordatisi. E poichè — quando la sua organizzazione abbia raggiunte forme sufficientemente elevate — il sindacato può ottenere economie che sappiamo essergli specifiche, ci è lecito concludere che, in tali casi, ed invariate le altre condizioni, il costo dell'impresa-tipo alla quale si riferisce la quantità prodotta dal monopolista parziale risulterà minore che il costo dell'impresa-tipo, cui si riferisce la quantità prodotta dagli industriali non aderenti all'accordo.

In conseguenza, la curva parziale dell'offerta e la curva parziale dei margini, le quali corrisponderanno alla prima quantità, saranno rispettivamente più bassa e più alta, in rapporto all'asse delle ascisse, che non le curve parziali di offerta e dei margini corrispondenti alla seconda quantità.

Una siffatta differenza dei costi non potrà non rappresentare un notevole vantaggio per il monopolista parziale, nella sua eventuale lotta contro gli imprenditori indipendenti.

Allorchè, nella prima parte della precedente Sezione, esaminammo i caratteri di una tale lotta, supponevamo ancora che il costo dell'impresa-tipo fosse eguale nei due campi. Il fatto che possa, invece, risultare diverso, e diverso nel senso indicato, determina una condizione di favore per il monopolista parziale.

Invero, se ribasserà il prezzo nella misura segnata dalla differenza fra i due costi, il monopolista parziale potrà combattere gli imprenditori indipendenti, sopportando semplicemente una perdita relativa, non una perdita assoluta. Se poi ribasserà il prezzo oltre tale misura, incontrerà sempre una perdita minore, che se l'accennata differenza non esistesse. In ogni caso, dunque, vedrà accresciuta la propria forza di resistenza nella lotta contro gli imprenditori liberi.

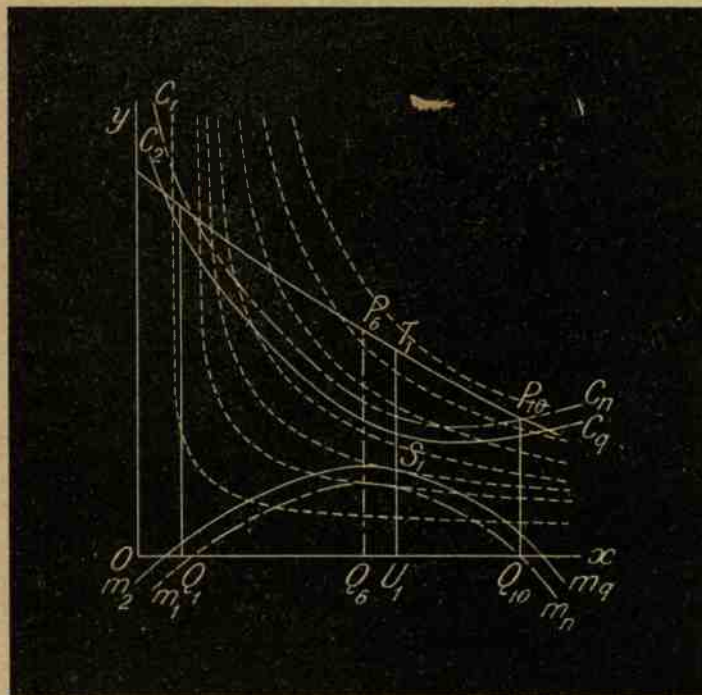
Indipendentemente poi da ogni eventuale lotta cogli imprenditori non associati, la differenza ricordata costituirà sempre — per sè stessa — una normale condizione di favore in vantaggio del monopolista parziale. Una volta raggiunto — nei limiti che gli sono consentiti — il prezzo di massimo, egli disporrà sempre — mercè essa — di un margine fra prezzo unitario e costo unitario, che sarà maggiore di quello di cui potranno godere gli imprenditori liberi, obbligati a lavorare ad un costo più alto.

§ 2. — LA RIDUZIONE DEL COSTO
CONSEQUENTE AL REGIME DI MONOPOLIO PARZIALE,
E LA SUA AZIONE SUL PREZZO DI EQUILIBRIO.

All' infuori della differenza accennata, le osservazioni che esponemmo, nella seconda parte della anteriore Sezione, circa l'influenza della riduzione del costo sulle curve dell'offerta e dei margini e sul prezzo di equilibrio in regime di mono-

polio totale, si possono perfettamente estendere, *mutatis mutandis*, anche alle curve dell'offerta e dei margini relative alla sola produzione controllata dal monopolista parziale, e quindi al prezzo di equilibrio nel nuovo e corrispondente regime.

Cominciamo col supporre che la riduzione del costo porti ad un prezzo di equilibrio sempre maggiore di quello in regime di concorrenza.



Per ragioni perfettamente analoghe a quelle in base alle quali, nella figura a pag. 498, relativa al monopolio totale, rappresentammo colla C_1C_2 — inferiore alla originaria CC_1 — la curva unica dell'offerta conseguente alla riduzione del costo, e colla m_1m_2 — superiore alla originaria mm' — la corrispondente ed unica curva dei margini; potremo, nella figura re-

lativa al monopolio parziale, caratterizzare gli effetti della diminuzione del costo, rappresentando colla C_2C_q — inferiore alla primitiva C_1C_n — la curva d'offerta riferentesi alla sola quantità prodotta dal monopolista parziale, e colla m_2m_n — superiore alla primitiva m_1m_n — la corrispondente curva dei margini.

Allora — per gli stessi motivi pei quali, nel caso del monopolio totale, la m_1m_3 , correndo superiormente alla mm' , diventava tangente ad una iperbole equilatera più a destra di quella cui non fosse tangente la mm' — la m_2m_q , correndo superiormente alla m_1m_n , risulterà alla sua volta tangente ad una iperbole equilatera più a destra di quella cui non lo fosse la m_1m_n . E come, nel caso del monopolio totale, lo spostamento verso destra del punto di tangenza S , determinava una quantità di produzione OU , maggiore della primitiva OQ_5 , ed un prezzo di equilibrio TU , minore del primitivo P_5Q_5 ; così ora, lo spostamento verso destra del punto di tangenza — punto che nelle nuove condizioni chiameremo S_1 — darà luogo ad una quantità di produzione Q_1U_1 , maggiore della precedente Q_1Q_6 , e ad un prezzo di equilibrio T_1U_1 , minore del precedente P_6Q_6 .

Si è finora considerata l'ipotesi secondo cui la riduzione del costo determinerebbe un prezzo di equilibrio sempre maggiore di quello in regime di concorrenza. Ma, *mutatis mutandis*, e collo stesso procedimento analogico, si potrebbe dimostrare come siano perfettamente applicabili anch'è al regime del monopolio parziale le considerazioni che nella seconda parte dell'anteriore Sezione esponemmo a proposito del monopolio totale, tanto per il caso in cui la diminuzione del costo, conseguente alle economie proprie di una organizzazione perfezionata, portasse ad un prezzo di equilibrio addirittura minore che in condizioni di concorrenza, quanto al caso opposto in cui — le forme troppo primitive dell'organizzazione provocando un aumento, anzichè una diminuzione

del costo — il prezzo di equilibrio nel nuovo regime risultasse maggiore.

Semplici ragioni di brevità ci consigliano di tralasciare lo sviluppo dettagliato di una dimostrazione per sè stessa così evidente.

TERZA PARTE.

La quantità ed il prezzo di equilibrio
in una seconda approssimazione,
supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori,
ed invariata la curva di offerta normale
del monopolista parziale.

§ 1. — I CRITERI FONDAMENTALI
SULLA QUANTITÀ E SUL PREZZO DI EQUILIBRIO
IN UNA PRIMA APPROSSIMAZIONE,
E LA CONSIDERAZIONE DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE
DEI GRANDI COMMERCianti.

In linea generale, tutte le osservazioni che esponemmo nel § 1, terza parte della Sezione II, circa la applicabilità alla curva di domanda normale dei grandi commercianti, di quelle conclusioni sulla quantità e sul prezzo di equilibrio in regime di monopolio totale, alle quali eravamo giunti considerando, in una approssimazione iniziale, la sola curva di domanda dei consumatori veri e propri, varranno, *mutatis mutandis*, anche per quanto abbiamo accertato nella prima parte della Sezione presente, studiando, in una prima ed analoga approssimazione, la quantità ed il prezzo di equilibrio in regime di monopolio parziale.

Invero, l'andamento della curva di domanda normale dei grandi commercianti si trova, in ogni caso, connesso e subordinato a quello della curva di domanda normale dei consumatori propriamente detti. E d'altra parte i caratteri essenziali di entrambe le curve sono assolutamente indipendenti dal fatto che, nella produzione della merce cui esse si riferiscono, viga fra gli imprenditori una condizione di concorrenza, oppure una condizione di monopolio totale o parziale.

L'unica differenza — differenza, del resto, puramente quantitativa — sarà analoga a quella che già riscontrammo anche per il monopolio totale, nel passaggio dalla prima alla seconda approssimazione. Correndo, cioè, la curva di domanda normale dei grandi commercianti inferiormente alla curva di domanda normale dei consumatori, tutti i prezzi ai quali potrà tendere il monopolista parziale risulteranno minori, una volta che dovranno venir riferiti, non più alla prima, ma alla seconda curva. Sarà quindi minore — in ragione della distanza fra le due curve — anche il corrispondente prezzo di massimo.

§ 2. — LA POLITICA INIZIALE DEL MONOPOLISTA PARZIALE
DI FRONTE AL FENOMENO DELLE ESISTENZE,
E L'AZIONE DEGLI IMPRENDITORI NON ASSOCIATI.

Nel § 2, terza parte della Sezione II, abbiamo dimostrato quale ostacolo presentino, per il trionfo dei fini del monopolista totale, le esistenze nelle mani dei grandi commercianti, e come, e con quali mezzi, il monopolista stesso debba cercare, tanto di ottenerne la pronta e radicale riduzione, o addirittura la scomparsa, quanto di impedirne la ricostituzione.

È ora intuitivo che anche per gli scopi — sia pure più modesti — del monopolista parziale, le esistenze costituiranno difficoltà e minacceranno pericoli analoghi, (1) e che quindi anche il monopolista parziale sarà interessato in sommo grado ad esercitare su di esse azioni corrispondenti.

Accanto a questa sostanziale analogia di fini e di mezzi, non potranno però non determinarsi anche quelle differenze — più che altro di grado — le quali dipendono dal fatto

(1) Si vedrà, anzi, più oltre che il fatto stesso che una parte della produzione non sia da lui controllata, aumenta per il monopolista parziale il pericolo rappresentato dalle esistenze.

che nelle condizioni anteriormente supposte il monopolista era totale, e nelle nuove è, invece, parziale.

Limitiamoci per ora al primo e più urgente degli accennati scopi: quello di ottenere una rapida e sensibile riduzione delle esistenze, e, possibilmente, la loro completa scomparsa.

Il monopolista parziale può sempre, anch'egli, contrarre di tanto la propria produzione, da provocare la diminuzione, ed, eventualmente, la riduzione a zero delle esistenze, quali si trovavano nelle mani dei grandi commercianti nell'ultimo momento del regime di concorrenza; e ciò indipendentemente dalle diverse proporzioni colle quali alla loro formazione avessero contribuito la produzione degli imprenditori aderenti all'accordo, e quella degli imprenditori rimastine fuori.

Senonchè, a parità di tutte le altre condizioni, l'onere che ciascuno degli imprenditori iscritti al sindacato dovrà sopportare per cercar di raggiungere tali fini, sarà maggiore dell'onere sopportato prima da ciascuno degli imprenditori partecipanti al monopolio totale.

Date invero le nostre premesse di fatto, il monopolio totale da noi considerato risulta dall'accordo di tutti gli imprenditori impegnati in una determinata industria. Perciò, se l'azione diretta contro le esistenze nelle mani dei grandi commercianti richiede una certa contrazione della produzione complessiva, ciascuno degli aderenti dovrà accollarsi la propria quota sulla riduzione totale.

Nel caso del monopolio parziale, invece, gli imprenditori non iscritti al sindacato non sono tenuti ad alcun sacrificio. Toccherà dunque a ciascuno degli imprenditori aderenti di sopportare una quota della riduzione complessiva, che risulterà proporzionalmente tanto maggiore, quanto maggiore sarà la parte della produzione totale che dipenderà dagli imprenditori liberi, e che non potrà quindi subire alcuna contrazione.

È questa una ulteriore riprova di ciò che avemmo ad osservare fino dall'inizio della presente Sezione: vale a dire che, *ceteris paribus*, gli imprenditori liberi si trovano, di fronte a quelli iscritti al sindacato, nella singolare condi-

zione di privilegio di godere tutti i vantaggi creati dall'organizzazione altrui, senza sopportarne gli oneri.

Inoltre gli imprenditori indipendenti, stimolati dal rialzo dei prezzi, tenderanno ad aumentare la loro produzione. Cosicchè, *ceteris paribus*, la contrazione della propria produzione stabilita, pel noto fine, dal sindacato, quando la produzione degli imprenditori liberi ammontava ad una certa cifra, non sarà più sufficiente, allorchè quest'ultima sarà divenuta più grande. Donde la necessità di nuove e crescenti riduzioni.

La maggiore gravezza dei sacrifici che viene così ad imporsi agli imprenditori associati tende poi a diventare un ostacolo al raggiungimento dello stesso fine pel quale i sacrifici dovrebbero essere sostenuti.

Abbiamo notato più volte, anche a proposito dell'industria del nitrato sodico (1), che una riduzione eccessiva della produzione dei singoli imprenditori sindacati, facendo aumentare il peso relativo delle spese fisse, ed accrescendo le ragioni di attrito fra gli interessi particolari, tende ad annullare il vantaggio del rialzo sul prezzo di vendita della merce, ed a togliere, così, la ragione stessa della loro adesione all'accordo. Quanto maggiori risulteranno, dunque, le esistenze nelle mani dei grandi commercianti, e quanto più sensibile sarà, di conseguenza, la contrazione che il sindacato dovrà imporre a ciascuno dei propri aderenti, tanto più difficile diverrà l'organizzazione per ottenere una diminuzione sufficiente, o, addirittura, la scomparsa delle esistenze medesime.

Un tale ostacolo si dimostrerà poi, a parità di tutte le altre condizioni, più o meno forte, secondo le forme di ordinamento del monopolio parziale. Sarà più grave, nelle forme primordiali in cui, ogni aderente conservando la propria azienda, la contrazione della produzione totale degli associati si ripercuote inevitabilmente su ciascuno: sarà molto

(1) Si confronti il Vol I, specialmente alle pag. 556-57.

meno grave nelle forme più complesse in cui, potendosi assorbire intere aziende e chiudere numerosi impianti, una parte almeno della diminuita produzione totale trova un compenso in siffatto fenomeno, ed evita, così, una riduzione corrispondente nella quota di produzione degli impianti rimasti attivi.

§ 3. — LA POLITICA DEL MONOPOLISTA PARZIALE
DI FRONTE AL PERICOLO, O DI UN NUOVO AUMENTO,
O DELLA RICOSTITUZIONE DELLE ESISTENZE,
E LA REAZIONE DEI GRANDI COMMERCianti
E DEGLI IMPRENDITORI NON ASSOCIATI.

Si consideri lo scopo che, in un secondo momento, può proporsi il monopolista parziale: quello di impedire, o un nuovo aumento delle esistenze, dopo che ne abbia ottenuta una diminuzione sufficiente, o la loro ricostituzione, una volta che le abbia totalmente eliminate.

Vedemmo, trattando del monopolio completo, che il mezzo più sicuro per raggiungere un talé fine è quello di agire sulla stessa organizzazione relativa allo spaccio del prodotto, e di ridurre i grandi commercianti nella condizione di semplici commissionari a percentuale.

Immaginiamo ora un sindacato che rappresenti un monopolio parziale, e che, in considerazione della forma perfezionata della propria organizzazione, sia in grado di tentare la via accennata.

La differenza fra i due casi è intuitiva.

Nell'ipotesi del monopolio totale, i grandi commercianti, per continuare la propria attività economica, non hanno altra fonte di rifornimento (2), che la merce offerta loro dal mo-

(2) Il monopolista si guarderà bene dal portare il prezzo del mercato interno oltre quel punto, al di là del quale entrerebbe la merce dall'estero.

nopolista medesimo. Perciò, se questi modifichi le condizioni generali di vendita, e voglia fissare il margine dell'intermediario, i grandi commercianti, non disponendo di altra merce, non potranno opporre una resistenza duratura, e dovranno sottostare.

Diversa, invece, è la situazione nel caso del monopolista parziale. I grandi commercianti, se trovano nella produzione del sindacato la fonte principale per la propria domanda, possono in parte ricorrere anche alla produzione degli imprenditori indipendenti. L'importanza relativa di questa fonte complementare si trova anzi aumentata, per il fatto che la sua grandezza assoluta è rimasta costante, mentre è diminuita quella rappresentata dalla offerta del sindacato, i cui aderenti hanno dovuto sopportare una contrazione della loro produzione.

Per le premesse più semplici da noi poste, e date le ipotesi della avvenuta scomparsa delle esistenze e della indifferibilità della domanda, i grandi commercianti dovranno, in un primo momento, sottostare alla volontà del sindacato, e subire le condizioni commerciali da esso stabilite per la parte della produzione complessiva ch'esso controlla. Ma poichè la loro libertà d'azione ed il loro margine resteranno molto maggiori rispetto alla quota della produzione totale offerta loro dagli imprenditori indipendenti, essi avranno tutto l'interesse a concorrere allo sviluppo di quest'ultima con ogni mezzo a propria disposizione: favorendo, per esempio, in modo speciale, il collocamento presso la propria clientela della merce non sindacata; anticipando agli imprenditori liberi i capitali necessari per l'ingrandimento dei loro impianti, etc. —

Si verrà, così, a formare, fra i grandi commercianti e gli imprenditori liberi, una complicità diretta ad affrettare e ad intensificare quell'aumento della produzione non sottoposta al sindacato, che vedemmo a suo tempo costituire un pericolo grandissimo per la vitalità del monopolio parziale.

Col crescere di tale produzione, aumenterà naturalmente la quota della offerta complessiva, rispetto alla quale i grandi commercianti non dovranno più sottostare alle imposizioni del

sindacato, e per quest'ultimo diverrà sempre più difficile raggiungere il fine che si era proposto.

Come dunque si vede, gli ostacoli che si frappongono alla esplicazione della normale politica del monopolista parziale sono accresciuti dal fatto stesso che, per definizione, il suo controllo diretto si esercita sopra una quota sola della produzione complessiva.

§ 4. — L'AZIONE DEI SINDACATI FRA IMPRENDITORI
(COSTITUISCANO, O MENO, MONOPOLI PARZIALI),
E I DATI DELL'ESPERIENZA.

La sede di questa seconda approssimazione appare la più opportuna, per il tentativo di controllare, con una indagine prevalentemente sperimentale, talune fra le principali conclusioni cui siamo giunti, usando un diverso procedimento, nelle anteriori Sezioni del presente Capitolo. Farlo prima sarebbe stato sconsigliabile, in quanto la distanza fra la semplicità delle condizioni allora supposte e la complessa realtà era ancor troppo grande.

I dati che siamo per esporre serviranno a dimostrare, fra l'altro, quanto siano frequenti ed influenti, nella vita dei sindacati industriali, i casi della concorrenza potenziale colla stessa merce, ed i casi di lotta cogli imprenditori non associati.

Ma le questioni che specialmente ci proponiamo di saggiare al cimento della realtà, si riferiscono ad un altro ordine di fenomeni.

Nella Sezione I, parte generale, del presente Capitolo abbiamo esaminate le analogie tra monopoli e sindacati industriali, ricorrendo prevalentemente alla logica astratta: servendoci, cioè, di un procedimento principalmente deduttivo. Ci proponiamo dunque, in modo speciale, di controllare al vaglio dei fatti, vale a dire con un procedimento prevalentemente induttivo, le conclusioni alle quali allora giungemmo.

A tale scopo ci serviremo delle notizie raccolte intorno a quegli stessi sindacati cui già ricorremmo nel Capitolo anteriore, per stabilire se la sovrapproduzione risultasse, nella realtà, come una conseguenza necessaria della concorrenza fra imprenditori, e se la pratica di ridurre la quantità della produzione e gli *stocks* nelle mani dei grandi commercianti non costituisse, di conseguenza, uno fra i caratteri più tipici della politica dei sindacati. (1)

Dati i termini nei quali abbiamo impostato il problema circa l'analogia fra sindacati industriali e monopoli, due sono gli ordini di fenomeni su cui dobbiamo principalmente fermare la nostra attenzione: 1°) accertare se, e quali sindacati siano riusciti ad elevare il prezzo di vendita della propria merce; 2°) accertare quale quota della produzione e della offerta complessive ciascuno di essi comprendeva, o comprenda, sul mercato rispetto al quale operava, od opera.

L'esame del primo punto è certo inseparabile — anche per lo speciale motivo che vedremo fra poco — dalla considerazione delle variazioni del margine.

Il fatto del rialzo nel prezzo di vendita ci interessa ora maggiormente, solo perchè esso rappresenta la manifestazione specifica di quel tanto di potere monopolistico che, date certe condizioni, sono in grado di esercitare anche i sindacati.

Occorre poi premettere alcuni chiarimenti intorno al primo dei due fenomeni sui quali abbiamo detto di volere più specialmente insistere; e cioè sull'elevamento del prezzo di vendita.

Intendiamo anzitutto riferirci ad un aumento del prezzo in senso *assoluto*; cioè, ad un aumento tale, per cui il prezzo

(1) Le fonti saranno quelle stesse di cui ci servimmo allora. Intorno ad alcuni dei sindacati industriali studiati dal Vol. LX degli *Schriften*, reca notizie anche il Vol. XVIII dell'Inchiesta nord-americana, che si occupa dei sindacati in Europa. Per i sindacati comuni, così, alle due diverse inchieste ricorreremo promiscuamente all'una ed all'altra.

di vendita della merce, in seguito all'azione del sindacato, sia divenuto maggiore di quello che era nel precedente periodo di concorrenza.

Indipendentemente da un aumento così concepito, può anche aversi un elevamento del prezzo di vendita in senso *relativo*: nel senso, cioè, che, dopo la costituzione del sindacato, il prezzo di vendita della merce sia rimasto costante o sia anche diminuito, ma, essendosi contemporaneamente ridotto il costo di produzione, il detto prezzo non abbia subito — sotto l'influenza del sindacato — una riduzione proporzionale: per modo che, in ultima analisi, la differenza fra il prezzo di vendita del prodotto finito ed il corrispondente prezzo di costo risulti maggiore di quello che sarebbe stato in regime di concorrenza fra imprenditori.

Un esempio tipico in proposito ci è offerto dal sindacato nord-americano del petrolio (sindacato N. 11), intorno al quale lo Jenks è giunto — come vedremo — alla conclusione seguente: « Esso non ha ridotto il prezzo del petrolio raffinato, in confronto col prezzo del petrolio grezzo, nella stessa misura che si sarebbe verificata, se vi fosse stata una completa concorrenza ».

Noi però non considereremo una condizione tanto relativa, come un caso dell'elevamento del prezzo di vendita: sia perchè, rispetto ad essa, il potere monopolistico dei sindacati appare meno evidente: sia perchè l'apprezzamento de' suoi estremi è sempre troppo delicato e, sotto certi aspetti, discutibile. Resta, dunque, inteso che, quando parleremo di elevamento del prezzo di vendita della merce, ci riferiremo sempre e solo ad un elevamento in senso assoluto. L'elevamento in senso relativo sarà da noi considerato come un semplice caso di aumento del margine, ed assorbito perciò nello studio delle variazioni del margine stesso.

Va inoltre notato:

1.º) Che nessun aumento del margine sarebbe in realtà possibile, in regime di sindacato, se alle riduzioni del costo provocate dal sindacato medesimo, dovesse corrispondere

una diminuzione proporzionale nel prezzo di vendita del prodotto finito;

2.º) Che, se si considerasse anche un elevamento del prezzo di vendita del prodotto finito, nel senso relativo già accennato, il numero dei sindacati che avrebbero aumentato il prezzo medesimo diverrebbe molto maggiore. A quei sindacati che hanno potuto determinare un rialzo del prezzo in senso assoluto, bisognerebbe infatti aggiungere anche tutti quelli che hanno realizzata, comunque, una estensione del margine.

Quando si dice che un sindacato è un monopolio parziale se riesce ad elevare il prezzo della propria merce, questo elevamento deve essere poi considerato, supponendo, naturalmente, costanti tutte le altre condizioni, e quindi anche costanti le spese di produzione ed i prezzi in cui le spese stesse si risolvono.

Invero, l'elevamento del prezzo di vendita della propria merce avvicina i sindacati ai monopoli, in quanto, e solo in quanto, riesca ad aumentare il margine. Se all'aumento nel prezzo di vendita, corrispondesse, e nelle medesime proporzioni, un aumento nei prezzi dei coefficienti di produzione, il margine rimarrebbe inalterato. L'aumento del prezzo di vendita della merce prodotta perderebbe così ogni carattere monopolistico. Esso sarebbe una semplice conseguenza dell'aumento nel prezzo delle materie prime, del lavoro, etc.: conseguenza che potrebbe aversi — sia pure con minore rapidità e perfezione — anche in regime di piena concorrenza tra imprenditori.

Anche, dunque, per verificare se l'elevamento del prezzo coincida con quell'aumento del margine, che — così inteso — può caratterizzarlo ai nostri fini, noi terremo pure conto — come abbiamo già detto — dell'altro elemento: delle variazioni del margine stesso. Per ogni sindacato considereremo sempre, tanto le variazioni del prezzo della merce prodotta (1),

(1) Il prezzo della merce, prima e dopo la formazione del sindacato, verrà sempre riferito al mercato su cui opera il sindacato stesso. Così,

quanto le variazioni del margine: e là solo vedremo l'influenza di un monopolio parziale, dove troveremo che all'elevamento assoluto del prezzo di vendita ha corrisposto, o corrisponde, un aumento del margine.

Dopo quello che abbiamo detto altre volte, è superfluo aggiungere che per margine intenderemo, come sempre, la differenza fra il prezzo di vendita della merce ed il suo costo di produzione — comprendendo in quest'ultimo gli interessi del capitale anticipato, ed il salario di direzione per l'imprenditore. Le variazioni del margine verranno poi desunte, o direttamente dalle variazioni nella differenza tra il prezzo di vendita del prodotto finito ed il prezzo di quello che, per l'industria considerata, rappresenta il prodotto bruto, oppure, indirettamente, dalle variazioni nei risultati finanziari dell'impresa (dividendi pagati, utili portati a riserva etc.). —

Ci si potrebbe ora chiedere perchè — una volta che le variazioni del prezzo non sono decisive da sole, ma devono essere poste in relazione colle variazioni del margine — non ricorriamo addirittura a queste ultime, trascurando le prime.

Ma la risposta è implicita nelle considerazioni che già svolgemmo. Il margine può aumentare, oltre che per un elevamento assoluto del prezzo di vendita della merce, per l'introduzione di economie da parte del sindacato. Siccome però l'introduzione di economie è sempre possibile — anche se con diversa misura — qualunque sia l'aliquota della produzione e dell'offerta abbracciata da un sindacato, mentre l'elevamento assoluto del prezzo di vendita è possibile a quei soli sindacati che ne abbraccino una tale aliquota, da potersi considerare come monopoli parziali; e siccome d'altronde ciò che a noi preme è appunto di stabilire se, e quali

ad esempio, per un sindacato costituitosi negli Stati Uniti od in Germania il prezzo della merce, prima e dopo la sua formazione, sarà, rispettivamente, il prezzo negli Stati Uniti od in Germania. Salvo contrario avviso, i prezzi dovranno intendersi come prezzi medi annuali.

dei sindacati che considereremo siano da ritenersi monopoli parziali; riesce evidente che l'aumento del margine — esaminato da solo — proverebbe, ai nostri fini, troppo e troppo poco. Dato il nostro scopo, quell'aumento del margine può specialmente interessarci, il quale derivi — almeno in parte — da un elevamento assoluto nel prezzo di vendita.

Quanto ai dati sulle aliquote della produzione e dell'offerta complessive controllate dai vari sindacati, essi ci permetteranno, se non di rispondere esaurientemente, almeno di acquistare alcune conoscenze positive intorno ad un punto che nelle indagini precedenti è rimasto molto indeterminato.

Ci è d'uopo infatti riconoscere che l'espressione cui abbiamo ricorso più volte in questo Capitolo: l'espressione, cioè, secondo la quale sarebbero monopoli parziali quei sindacati che comprendono una aliquota *sufficiente* della produzione e della offerta complessive, è una espressione assai vaga. Quando è, invero, che l'aliquota controllata potrà dirsi *sufficiente*? In altri termini, quale sarà la aliquota della produzione e della offerta generali che i sindacati dovranno controllare, per poter essere considerati come monopoli parziali?

L'indeterminatezza della espressione era inevitabile in uno studio prevalentemente deduttivo. Si tratta, invero, di uno di quei problemi che, per l'enorme complessità e variabilità dei coefficienti da cui trae origine, non può essere risolto se non con procedimenti principalmente induttivi.

Non crediamo però che neppure i dati che stiamo per presentare autorizzino a conclusioni definitive. Essi riguardano un numero troppo scarso di sindacati ed abbracciano un numero di anni troppo breve. Ci limiteremo quindi a prenderne nota, più che altro a titolo di indicazione.

Per ogni sindacato daremo inoltre la data di formazione e la durata, al duplice scopo di rendere possibile il confronto tra i prezzi annuali prima e dopo la costituzione dell'accordo, e di attribuire la dovuta maggiore im-

portanza ai risultati di quegli accordi che durino da più tempo.

Come limite estremo della vita dei varii sindacati porremo quello che corrisponderà alla data dell'ultima relazione, o dell'ultimo interrogatorio compresi nel volume da cui sono tratte le relative notizie. Per i sindacati germanici tale data corrisponderà alla fine del 1893, se essi sono studiati soltanto nel Vol. LX degli *Schriften*, ed alla fine del 1900 od ai primi mesi del 1901, se sono considerati anche nel Vol. XVIII dell'Inchiesta nord-americana. Per tutti gli altri sindacati la data estrema corrisponderà, invece, alla fine del 1899, se il sindacato sarà contemplato nel Vol. I della Inchiesta nord-americana, ed alla fine del 1900 od ai primi mesi del 1901, se il sindacato sarà contemplato nei Vol. XIII e XVIII dell'Inchiesta medesima. La differenza nelle date fra il I e gli altri volumi della Inchiesta nord-americana, dipende dal fatto che questi ultimi comprendono ricerche compiute posteriormente. Di alcuni sindacati sappiamo da altre fonti che essi hanno durato anche dopo il 1900-1901. Ma non ci è parso opportuno tener conto di questo fatto, una volta che tutte le altre notizie si riferivano ad un periodo più breve.

Solo di alcuni pochi sindacati non conosciamo la data di formazione; ed appartengono tutti a quelli studiati nel Vol. XVIII dell'Inchiesta nord-americana: volume il quale, appunto perchè si occupa dei sindacati sorti al di fuori degli Stati Uniti, contiene notizie molto più sommarie che non gli altri due.

Raccoglieremo infine i varii sindacati in 5 gruppi, secondo l'ordine decrescente dell'efficacia della loro azione e della completezza dei dati che ne possediamo. Porremo nel 1° quei sindacati pei quali è accertato tanto l'aumento del prezzo di vendita della merce e l'aumento del margine, quanto il rapporto della rispettiva produzione alla produzione complessiva sullo stesso mercato; nel 2° quei sindacati pei quali ci sono note le due prime condizioni, ma

non la terza; nel 3° quei sindacati rispetto ai quali conosciamo le due ultime condizioni, ma non è accertata la prima; nel 4° quei sindacati pei quali sono note la percentuale della produzione, e le variazioni del margine — variazioni non sempre nel senso dell'aumento — ma si esclude l'elevamento nel prezzo di vendita della merce; nel 5°, infine, i sindacati in rapporto ai quali si ignorano tutte e tre le condizioni, oppure i dati relativi sono troppo contraddittorii per consentire una conclusione sicura, od almeno una conclusione in un senso prevalente. Naturalmente per i sindacati del 5° gruppo possiamo dispensarci dal presentare tavole apposite. (1)

Al 1° gruppo appartengono — secondo i numeri ordinativi già stabiliti alla pag. 344 — i sindacati N. 1, 4, 5,

(1) Naturalmente, agli elementi raccolti nel riassunto che stiamo per dare, vanno idealmente aggiunti gli altri che hanno trovata la loro sede più opportuna nella Sezione II, § 3, del Capitolo IV, e che riguardano la riduzione, da parte dei sindacati, della produzione e degli *stocks* nelle mani dei grandi commercianti, quali erano nel momento anteriore alla loro costituzione.

Così, 18 essendo i sindacati di cui è accertato il proposito di diminuire la sovrapproduzione determinatasi durante il regime della concorrenza fra imprenditori (si veda a pag. 345-51), 13 di essi si trovano anche nel 1°, e 2 nel 2° dei gruppi che stiamo per esaminare: e cioè nei due gruppi, rispetto ai quali è riuscito possibile verificare con sicurezza l'aumento nel prezzo di vendita della merce. Dunque, i casi in cui è stato accertato l'aumento nel prezzo di vendita della merce rappresentano l'83, 33 $\frac{0}{10}$ dei casi in cui è stato anche accertato che la riduzione della produzione formava uno dei criteri essenziali della politica dei sindacati.

Si ha, così, per via statistica una ulteriore conferma — anche se la coincidenza dei casi non sia al cento per cento, per le eccessive difficoltà della rilevazione — di quella che è una verità essenziale, tanto della legge della domanda, quanto, mediatamente, di tutta la teoria del prezzo in regime di monopolio totale e parziale: e, cioè, che un aumento di prezzo da parte del monopolio non è possibile, *ceteris paribus*, senza una riduzione della quantità offerta.

Circa la diminuzione degli *stocks* nelle mani dei grandi commercianti, non ci resta che ricordare i pochi dati in proposito che abbiamo potuto esporre alle pag. 364-66.

7, 8, 9, 10, 12, 13, 16, 17, 18, 23, 26, 27, 29, 34, 35, 36, 38 e 39, cioè, in tutto, 21 sui 39 sindacati presi in esame. Al 2° gruppo ne appartengono 4, e, cioè, i sindacati N. 2, 6, 28 e 37; al 3° gruppo, 7: i sindacati N. 11, 14, 15, 20, 21, 25 e 32; al 4° gruppo, 4: i sindacati N. 19, 24, 30 e 31; ed al 5° ed ultimo, 3: i sindacati N. 3, 22 e 33.

Sindacati pei quali è accertato tanto l'aumento del prezzo di vendita della merce e l'aumento del margine, quanto il rapporto della rispettiva produzione alla produzione complessiva.

Sindacato N. 1.

Durata del sindacato.

Il primo sindacato si costituì nel 1879 e resse fino all'83, comprendendo anche le miniere di proprietà dello Stato prussiano, e di altri Stati della Germania. Rinnovato su basi più perfette, durò dall'83 all'88; e venne poi prolungato dall'88 al 98. Protratto nel 98, vigeva ancora nel 901.

(Vol. LX Schrift., pag. 7-20).

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 148).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Fra il 1866 ed il 1871, e fra il 1874 ed 1878, il prezzo della potassa era di 80 *pfennig* ogni 100 chili. Costituitosi il primo sindacato, il prezzo salì ad 1 marco fra il 1879 ed il 1883, a marchi 1,12 fra l'84 e l'87. Sceso ad 80 *pfennig* fra l'88 ed il 91, il prezzo rialzò nel 92 a 90 *pfennig*: cifra sulla quale è poi sempre rimasto.

(Vol. LX Schrift., *passim* e specialmente pag. 38).

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 150).

Con tutta probabilità, l'aumento del prezzo di vendita sarebbe risultato anche maggiore, se fra gli iscritti al sindacato non si fossero trovati alcuni Stati proprietari di miniere. « Lo Stato, come uno de' membri di un simile sindacato, può aver interessi ben diversi che quelli di un imprenditore privato, in quanto per lo Stato l'interesse principale può non essere necessariamente l'altezza del dividendo, ma piuttosto l'utile della collettività ».

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 148).

Infatti il Ministro prussiano per il Commercio e l'Industria ha diritto di veto per le variazioni di prezzo che venissero proposte. Inoltre il Governo prussiano ha fatto stabilire prezzi di favore per i concimi destinati all'agricoltura tedesca.

Variazioni nel margine.

Che il margine debba essere aumentato risulta dal fatto che spesso si riconosce avere il sindacato assicurato ai propri aderenti il profitto industriale.

(Vol. LX Schrift., *passim* e specialmente pag. 29).

Inoltre l'Einaudi, occupandosi dello stesso sindacato nella sua ottima *Rendita mineraria*, ci offre per le miniere dello Stato prussiano le seguenti cifre in Marchi:

Anni	Entrata totale	Spesa totale	Reddito netto
89-90	3.505.439	2.955.442	549.996
90-91	3.952.315	2.403.065	1.049.249
91-92	4.305.005	3.110.282	1.194.722
92-93	4.652.662	2.948.002	1.704.650

(EINAUDI, *La rendita mineraria*, pag. 333).

Confrontando queste cifre e gli anni corrispondenti coi dati esposti più sopra, si rileva che l'aumento nel reddito netto delle miniere del Demanio prussiano fra il 90-91 ed il 92-93 coincide coll'aumento del prezzo di vendita verificatosi nello stesso tempo.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Non è detto con precisione quale sia la percentuale della produzione germanica controllata dal sindacato. Ma da vari accenni sembra potersi concludere che, almeno al momento della loro costituzione o rinnovazione, i sindacati dell'83-88, e dell'88-98 controllassero la totalità, o la quasi totalità della produzione dell'Impero.

(Vol. LX Schrift., *passim* e specie pag. 8 e 12).

Pare tuttavia che in progresso di tempo, attratti dagli alti profitti, nuovi imprenditori abbiano eseguite ricerche sui terreni ancora liberi, ed abbiano create nuove officine. Queste per lo più sarebbero state assorbite dal sindacato. Però, in vista del pericolo

che le nuove imprese private avrebbero sempre costituito per il sindacato, fino dal febbraio del 94 il Governo prussiano aveva presentato un progetto di legge per abolire la libertà mineraria, ed avocare allo Stato il diritto esclusivo di ricerca e di estrazione. Tale progetto non sarebbe però stato approvato che nel 1910.

Si noti che i sali di potassa rappresentano un monopolio naturale della Germania. Essi non soffrono che la concorrenza di succedanei, come i minerali di allume dell'Ungheria, ed i sali di salvinite e di cainite della Gallizia e del Posen, i quali però si trovano in quantità limitatissime. Cosicchè, quando il sindacato abbracci tutte le imprese esistenti in un dato momento in Germania, esso viene a coincidere, in quello stesso momento, con un vero e proprio monopolio totale, non solo rispetto al mercato nazionale, ma rispetto al mercato internazionale.

Sindacato N. 4.

Durata del sindacato.

Costituitosi nell'ottobre 1889, durava ancora alla fine del 1900.

(Vol. LX Schrift., pag. 95).

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 160).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

« Prezzi di tre tipi principali di pennelli (in Marchi) :

	Tipo I	Tipo II	Tipo III
Prima della formazione del sindacato.	2,88	4,96	7,20
1890	2,40	4,32	8
1895	2,56	4,80	8,40
1899-900	3,87	6,90	13,38

« A partire dal 1890 si deve notare un forte aumento dei prezzi ».

« Nei primi tempi dell'organizzazione vi fu un po' di concorrenza.... Il sindacato però è riuscitoad elevare i prezzi in misura considerevole ».

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 160).

Variazioni nel margine.

« I dividendi del sindacato ed il valore delle sue azioni segnano da alcuni anni un aumento corrispondente [corrispondente all'ascesa dei prezzi di vendita]. Per esempio, dal 1894 al 1898 le sue azioni erano quotate a Berlino come segue: 1894, 130.30; 1895, 140; 1896, 157; 1897, 167.30; 1898, 164.60; ed i suoi dividendi dal 1889 al 1899 furono i seguenti: $7\frac{1}{2}$, $8\frac{1}{2}$, 6, $6\frac{1}{2}$, 8, 9, 10, 10, 10 ed 11 per cento ».

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 160).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

« Il sindacato controlla qualcosa più del 75 % di tutta la produzione in Germania, e per qualche tipo il suo monopolio è completo ».

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 160).

Sindacato N. 5.*Durata del sindacato.*

Costituitosi nel 1890, dopo modificazioni durava ancora alla fine del 1900.

(Vol. LX Schrift., pag. 120).

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 157).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

« Il principale guadagno [del sindacato] proviene dal suo controllo dei prezzi. Prima del sindacato, i prezzi erano molto discesi. Dopo di esso divennero stabili con tendenza all'aumento.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 161).

Variazioni nel margine.

Sembra vi sia stato un deciso aumento nei profitti.... I dividendi però nel complesso risultano bassi, essendo stati nulli nei

due o tre primi anni, ed aggirandosi intorno al 5 % nell'ultimo anno.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 158).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

« Il sindacato controlla il 95 %, ed anche più di tutta la produzione in Germania ».

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 157-58).

Sindacato N. 7.

Durata del sindacato.

Dopo un primo accordo durato dal 1887 al 1890, si costituirono, nell'autunno 1892 un sindacato fra i produttori delle provincie renane e della Westfalia, e nel 1893 tre sindacati rispettivamente fra i produttori della Slesia, i produttori della Sassonia, ed i produttori della Germania del Sud. Questi quattro sindacati facevano poi capo ad un sindacato centrale per la Germania, che esisteva ancora alla fine del 1893.

(Vol. LX Schrift., pag. 166-68).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

I tipi di merce che nel 1891, mancando ogni accordo, si vendevano a Marchi 10 e 13-17 il quintale, nel 1893, in seguito alla formazione dei sindacati locali e del sindacato centrale, si vendevano rispettivamente a Marchi 11,50 e 15-20.

(Vol. LX Schrift., pag. 170).

« Il sindacato ottiene [sul mercato tedesco] un prezzo di vendita che, sommato col dazio di protezione, eguaglia il prezzo del mercato mondiale ».

(Vol. LX Schrift., pag. 171).

Variazioni nel margine.

Le variazioni del margine non sono indicate espressamente. Ma le notizie relative ai prezzi legittimano la conclusione che all'aumento del prezzo di vendita abbia corrisposto un aumento almeno parziale anche del margine.

*Rapporto della produzione del-sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Non si trova menzione di concorrenza da parte di imprenditori estranei ai sindacati locali ed al sindacato centrale. Il che fa ritenere che il sindacato controlli, o controllasse, la totalità, o quasi, della produzione della Germania.

Sindacato N. 8.

Durata del sindacato.

Dopo varii tentativi parziali e transitorii, si costituì definitivamente nel 1890. Durava ancora alla fine del 1900.

(Vol. LX Schrift., pag. 213-217).

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 154)

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Il prezzo medio annuo di una tonnellata di carbone sul mercato renano-vestfalico, prima della costituzione del sindacato, e cioè dall'81 all'89, era stato rispettivamente di Marchi: 6,03; 5,96; 5,99; 6,00; 5,98; 6,00; 5,79; 5,71; 6,43. Dopo furono i seguenti: nel 90: 9,52; nel 91: 9,59; nel 92: 8,22; nel 93: 6,91; nel 94: 7,03; nel 95: 7,30; nel 96: 7,43; nel 97: 8,01; nel 98: 8,52; nel 99: 8,89.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 162).

Una parte di questo aumento dei prezzi è però dovuto all'aumento generale della domanda. Più che ad elevare eccessivamente i prezzi, il sindacato mira a tenerli ad un livello costante. Senza il suo intervento, negli anni di speculazione i prezzi sarebbero stati maggiori, e negli anni di depressione, minori.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 145-47, 161-62).

Variazioni nel margine.

« Gli stessi direttori del sindacato non negano, di regola, che i prezzi siano aumentati. Essi anzi affermano che avrebbero ben potuto accrescerli di più, se avessero creduto saggio il farlo ».

• (Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 21).

D'altronde essi non invocano mai a propria giustificazione un aumento del costo. Si deve dunque ritenere che al rialzo del prezzo di vendita abbia corrisposto un aumento, almeno parziale, del margine.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Il sindacato controlla circa il 94 % dell'intera produzione renano-vestfalica.

(Vol. LX Schrift., pag. 222).

Sindacato N. 9.

Durata del sindacato.

Costituitosi nel 1887, durava ancora alla fine del 1899.

(IENKS, Vol. I Inch. nord-am., pag. 136).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Fino all'87, ed a causa della forte concorrenza, i prezzi dello zucchero raffinato erano stati i seguenti: nell'82: 1,437; nell'83: 1,083; nell'84: 0,923; nell'85: 0,712; nell'86: 0,781; nell'87: 0,768. A cominciare dall'88, subito dopo la costituzione del sindacato, divennero: nell'88: 1,258, e nell'89: 1,207. Discesero nel 90 a 0,720 e nel 91 a 0,828 per effetto della concorrenza fra il sindacato e due raffinerie rimaste fuori. Comprata poi dal sindacato la più temibile delle due, i prezzi risalirono: nel 92 a 1,035 e nel 93 ad 1,153. Per la fondazione di nuove officine estranee al sindacato, i prezzi discesero successivamente da 0,928 nel 1897 a 0,827 nel 1898.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 60-61, 103, 107-108).

« Quando sorge un concorrente, la politica del sindacato è quella di abbassare i prezzi fino ad obbligarlo a ritirarsi.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 63, 108, 120).

« Il sindacato ha avuto senza dubbio il potere di fissare, entro certi limiti, quale dovesse essere il prezzo dello zucchero ».

(IENKS, loc. cit., pag. 138).

Variazioni nel margine.

La differenza fra il prezzo dello zucchero grezzo e quello raffinato aumentò fortemente dopo la costituzione del sindacato. Nell'88 e nell'89 il sindacato realizzò guadagni fortissimi. La differenza diminuì alla fine dell'89, a causa della concorrenza di nuove raffinerie. Acquistate dal sindacato alcune di queste, la differenza rimase relativamente alta dal 92 al 98, con una graduale tendenza a diminuire per la diminuzione del costo. Essa diminuì nuovamente nell'ultima parte del 98, a causa della ripresa della concorrenza.

(LENKS, *loc. cit.*, pag. 136-38).

All'aumento del margine hanno contribuito, oltre al rialzo del prezzo di vendita, le economie introdotte dal sindacato.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 68-69, 109, 110).

(LENKS, *loc. cit.*, pag. 136).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Il Presidente del sindacato ha dichiarato che, al momento della sua esposizione dinanzi alla commissione d'inchiesta (giugno 1899), il sindacato stesso controllava circa il 90 % della produzione totale degli Stati Uniti.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 107).

Ha poi aggiunto testualmente: « È inutile dire che un sindacato che comprenda l'80 % di tutta la produzione può controllare il prezzo del mercato, e portarlo fino al punto dell'importazione [della merce simile dall'estero], . . . ».

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 125).

Sindacato N. 10.*Durata del sindacato.*

Dopo vari *pools*, il sindacato si costituì nel maggio 1887: riorganizzandosi sotto nuove forme, per sfuggire ai rigori della legge, nel 1890. Durava ancora alla fine del 1899.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 169, 198).

(LENKS, *loc. cit.*, pag. 147).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Al momento della sua formazione il sindacato abbassò i prezzi, per obbligare i concorrenti ad entrare nell'organizzazione; ma dopo pochi mesi li rialzò. Dopo un nuovo ribasso nell'89 per vincere i nuovi concorrenti sorti, i prezzi tornarono ad aumentare, ma non eccessivamente. Nel 92 e nel 93 si ebbero fortissime oscillazioni per la politica di speculazione seguita dal sindacato: finchè, specialmente a partire dal 1895, i prezzi divennero più stabili.

(IENKS, *loc. cit.*, pag. 147-49).

In complesso il sindacato è riuscito ad elevare i prezzi solo per periodi brevi. Ciò dipende in parte dalla politica di eccessiva speculazione da esso adottata.

(IENKS, *loc. cit.*, pag. 49).

Variazioni nel margine.

Tutte le volte in cui ha elevati i prezzi, il sindacato ha aumentati anche i propri profitti.

(IENKS, *loc. cit.*, pag. 147-49).

Secondo il suo Presidente, il sindacato avrebbe finalmente deciso negli ultimi tempi di contentarsi di profitti relativamente più bassi, ma più sicuri, in modo da non suscitare sempre nuovi concorrenti.

(IENKS, *loc. cit.*, pag. 149).

All'aumento del margine hanno contribuito, oltre al rialzo del prezzo di vendita, le economie introdotte dal sindacato.

(Vol. I. Inch. nord-am., pag. 87-89 ed altre).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

L'aliquota controllata dal sindacato ha molto variato per il variare del numero e dell'importanza dei concorrenti.

Nel 1899 il sindacato controllava dal 75 all'85 % della intera produzione dello spirito negli Stati Uniti.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 85, 178, 814).

Sindacato N. 12.*Durata del sindacato.*

Costituitosi nel dicembre 1898, durava ancora alla fine del 1899.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 850).

(IENKS, *loc. cit.*, pag. 160).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Nell'ottobre del 1898, prima ancora della definitiva costituzione del sindacato, si era verificato un deciso aumento nel prezzo di vendita. Probabilmente gli imprenditori, sapendo che il sindacato si sarebbe formato quasi certamente, avevano già sospesa la reciproca concorrenza. I prezzi continuarono ad aumentare fino oltre la prima metà del 1899: conservandosi poi circa alla stessa altezza.

(IENKS, *loc. cit.*, pag. 160-62).

Una parte di questo aumento del prezzo è però dovuto all'aumento della domanda.

(IENKS, *loc. cit.*, pag. 161).

Variazioni nel margine.

L'aumento nel prezzo di vendita del prodotto finito, dall'ottobre 1898 al marzo 1899, è stato più che proporzionale all'aumento nel prezzo del prodotto grezzo. Dopo il marzo 1899, invece, l'aumento del primo prezzo non è stato, in complesso, più che proporzionale all'aumento del secondo.

(IENKS, *loc. cit.*, pag. 160-61).

Il forte aumento della domanda avrebbe forse permesso agli imprenditori di accrescere il proprio margine, anche se il sindacato non fosse esistito. La presenza di questo, tuttavia, ha consentito loro di approfittare maggiormente della congiuntura favorevole.

(IENKS, *loc. cit.*, pag. 161).

All'aumento del margine hanno contribuito, oltre al rialzo del prezzo di vendita, le economie introdotte dal sindacato.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 184-86 ed altre).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Il sindacato controlla circa il 90% dell'intera produzione degli Stati Uniti.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 177, 882).

Sindacato N. 13.

Durata del sindacato.

Costituitosi nel gennaio 1899, durava ancora alla fine dello stesso anno.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 199-200, 1019).
(IENKS, *loc. cit.*, pag. 166, 167).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Un forte rialzo dei prezzi di vendita cominciò a verificarsi fino dal novembre 1898, a causa dell'aumento della domanda, e dell'aumento nei prezzi della materia prima e della mano d'opera. Il rialzo è poi continuato durante tutto il 1899, in parte per le stesse ragioni. Sembra però certo che il sindacato abbia permesso un miglior uso delle circostanze favorevoli, poichè i prezzi di vendita aumentarono più rapidamente dopo la sua formazione.

(IENKS, *loc. cit.*, pag. 166-70).

Variazioni nel margine.

La differenza fra il prezzo di vendita dei prodotti finiti ed il prezzo del prodotto grezzo è aumentata anche a causa dell'aumento del profitto.

(IENKS, *loc. cit.*, pag. 167).

Dopo la formazione del sindacato sono cresciuti più rapidamente, non solo i prezzi di vendita, ma anche il margine.

(IENKS, *loc. cit.*, pag. 170).

All'aumento del margine hanno contribuito, oltre al rialzo del prezzo di vendita, le economie introdotte dal sindacato.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 203-204 ed altre).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Il sindacato controlla, per certi generi, dal 75 al 90-95 $\frac{0}{100}$, e per certi altri generi, dal 65 al 95 $\frac{0}{100}$ dell'intera produzione degli Stati Uniti.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 201, 1005)

Sindacato N. 16.

Durata del sindacato.

Costituitosi nel 1899, durava ancora nel marzo 1901.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LII e 188).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Il Presidente del sindacato nega che questo abbia elevato i prezzi di vendita dei propri articoli.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LVII e 200).

Gli imprenditori rimasti estranei al sindacato, affermano invece che esso ha elevati i prezzi di vendita del 100 $\frac{0}{100}$, mentre l'aumento del costo, in genere, non ha superato il 20 o 25 $\frac{0}{100}$.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LVII e 185).

In complesso sembra certo che un aumento dei prezzi di vendita si sia realmente verificato per opera del sindacato.

Variazioni nel margine.

Il Presidente del sindacato riconosce che i dividendi del 1900 sono stati del 7 $\frac{0}{100}$ sulle azioni di preferenza, e del 15 $\frac{0}{100}$ sulle azioni comuni.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 200).

All'aumento del margine hanno contribuito, oltre al rialzo del prezzo di vendita, le economie introdotte dal sindacato.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LVI, 200, 201).

Secondo gli oppositori dell'accordo, una di queste economie dipenderebbe da contratti di favore che il sindacato avrebbe conchiusi cogli industriali della Germania, produttori di carte speciali necessarie al sindacato stesso come materia prima.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LIII-LIV, 173-82, 183, 185).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

L'aliquota controllata dal sindacato non è specificata. Esistono al di fuori del sindacato molte altre fabbriche, che producono però tipi diversi. Per i propri tipi, ed a causa degli speciali contratti conclusi coi produttori germanici della materia prima, il sindacato esercita un completo controllo.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 173, 183, 196, 200).

Sindacato N. 17.

Durata del sindacato.

Costituitosi nel 1895, durava ancora alla fine del 1900.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LVIII, 223 ed alter).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Gli oppositori del sindacato affermano ch'esso ha elevati fortemente i prezzi di vendita. Uno tra loro dichiara che il rialzo è stato addirittura del 150%.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LXII, 218, 220, 221).

Il Presidente del sindacato riconosce che quest'ultimo ha aumentati i prezzi, e dichiara che, quando si considerino come punto di partenza i bassissimi prezzi che prima si avevano a causa della sovrapproduzione, un tale aumento è « perfettamente legittimo ». Aggiunge che l'aumento è però assai minore di quello affermato dagli oppositori del sindacato.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LXII, 231, 232).

Variazioni nel margine.

Contemporaneamente al rialzo dei prezzi di vendita, si sarebbero verificati, secondo il Presidente del sindacato, forti aumenti nel prezzo delle materie prime e della mano d'opera.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LXII, 231-32).

Tuttavia il rialzo dei prezzi di vendita deve essere stato assai più che proporzionale all'aumento del costo. Infatti lo stesso Presidente del sindacato, dopo aver detto che prima del 1895 l'industria non consentiva più alcun profitto, confessa che nel 1899 il guadagno del sindacato è stato del 18 %; che il guadagno nel 1900 sarà probabilmente come quello nel 1899, e che la media dei guadagni nel quinquennio 1895-1899 è stata del 9,25 %.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 227, 235).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Secondo un oppositore del sindacato, quest'ultimo controllerebbe circa l'80 % dell'intera produzione degli Stati Uniti.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LVIII, 207).

Il Presidente del sindacato dichiara invece ch'esso controlla circa il 72 % della stessa produzione, ed aggiunge testualmente: « La nostra organizzazione produce una percentuale così forte, che, date le favorevoli condizioni della produzione e del consumo [dato, cioè, il fatto che la produzione è proporzionata al consumo], noi fissiamo il prezzo di vendita, e gli altri ci seguono.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LVIII-LIX, 239).

Sindacato N. 18.*Durata del sindacato.*

Costituitosi nel marzo 1899, durava ancora nel maggio 1901.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LXV, 246, 249).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Secondo un oppositore del sindacato, il prezzo del sale in Buffalo per tonnellata sarebbe stato il seguente: 1891, doll. 3,25; 1892, doll. 2,85; 1893, doll. 2,50; 1894, doll. 2,50; 1895, doll. 2,50; 1896, doll. 2,50; 1897, doll. 2,50; 1898, doll. 4,05; 1899, doll. 4; 1900, doll. 4,50; primi mesi 1901, doll. 5,70.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LXVIII, 270).

L'aumento dei prezzi di vendita risulta anche, sebbene in minor misura, dalle statistiche prodotte dal Presidente del sindacato. Questi poi aggiunge che sono rialzati anche i prezzi delle materie prime e della mano d'opera; e che in ogni caso l'aumento del prezzo di vendita va a colpire l'intermediario, non il consumatore.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LXVIII, 254-55, 266-67).

Variazioni nel margine.

Mentre prima del 1899 l'industria non consentiva più alcun profitto, il Presidente del sindacato dichiara che quest'ultimo, a datare dalla sua costituzione, ha regolarmente pagato il dividendo del 7 % sulle azioni di preferenza, ed il 6 % sulle altre, ed inoltre che i dividendi non rappresentano se non una parte dei guadagni, l'altra parte andando al fondo di riserva.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 256, 258).

All'aumento del margine hanno contribuito, oltre al rialzo del prezzo di vendita, le economie introdotte dal sindacato.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LXVII-LXVIII, 253, 254, 256, 263).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Secondo il suo Presidente, il sindacato controlla dall'85 al 90 % del sale evaporato prodotto negli Stati Uniti all'est delle Montagne Rocciose, ed il 75 % circa del sale di miniera, pure prodotto negli Stati Uniti.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LXVI, 249).

Sindacato N. 23.*Durata del sindacato.*

Costituitosi nel gennaio 1898, durava ancora nel maggio 1901.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 434).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Secondo un oppositore del sindacato, quest'ultimo avrebbe elevato il prezzo di vendita per tonnellata da dollari 35 a dollari 41. A questi 6 dollari di aumento bisognerebbe poi aggiungere altri 2 dollari, che il sindacato verrebbe a guadagnare col nuovo contratto da esso introdotto. Se il sindacato non fosse esistito, i prezzi sarebbero rialzati a causa dell'aumento della domanda, ma in una misura minore.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. XCI, 411-12, 413 .

Il Presidente del sindacato riconosce che questo al suo inizio ha elevato i prezzi di vendita. Gli aumenti successivi sarebbero però dovuti all'aumento della domanda.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. XCI, 433-35).

Variazioni nel margine.

Che il margine sia aumentato, risulta dal motivo stesso pel quale il sindacato ha subito elevati i prezzi di vendita. Il Presidente del sindacato dichiara, infatti, testualmente che il sindacato medesimo è stato costretto a ciò « perchè i prezzi che si avevano prima della sua costituzione non consentivano un compenso sufficiente ai capitali investiti. »

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. XCI, 435).

All'aumento del margine hanno contribuito, oltre al rialzo del prezzo di vendita, le economie introdotte dal sindacato.

(Vol. XIII Inch. nord am., pag. XC, 438).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (nello stesso mercato).*

Secondo un oppositore del sindacato, questo, al momento della sua formazione, controllava circa l'80% dell'intera produzione degli Stati Uniti. In seguito questa percentuale crebbe per l'acquisto da parte del sindacato di altri stabilimenti. Diminui poi, per il sorgere di un nuovo concorrente.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LXXXIX, 409).

Secondo il suo Presidente, il sindacato controlla circa il 70% di tutta la produzione degli Stati Uniti.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. LXXXIX, 435).

Sindacato N. 26.

Durata del sindacato.

Costituitosi nel 1899, durava ancora nell'aprile 1901.

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Dopo la formazione del sindacato, i prezzi di vendita sono aumentati, ma contemporaneamente è aumentata anche la domanda. Dai dati presentati dinanzi alla commissione d'inchiesta non è possibile stabilire con sicurezza quale parte del rialzo dei prezzi sia dovuta all'azione del sindacato, e quale all'azione dell'accresciuta domanda.

Che il sindacato abbia contribuito all'elevamento dei prezzi lo si desume indirettamente dalla dichiarazione di uno de' suoi organizzatori, secondo la quale il sindacato stesso avrebbe — volendo — il potere di mantenere per un certo tempo i prezzi anche al di sopra di un livello « ragionevole », fino a che l'apertura di nuove miniere non fosse venuta a correggere il rialzo eccessivo.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. CXI, 99, 100, 102).

Variazioni nel margine.

Mentre, prima della costituzione del sindacato, il prezzo in molti casi era sceso al di sotto del costo, il sindacato ha sempre pagato un dividendo del 7 % sulle azioni di preferenza. Inoltre, dalla data della sua formazione ai primi mesi del 1901, esso ha prelevati dai propri guadagni 3 milioni di dollari per l'acquisto di nuovi terreni carboniferi.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. CXI, 101).

All'aumento del margine hanno contribuito, oltre al rialzo del prezzo di vendita, le economie introdotte dal sindacato.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 104).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Il sindacato possiede tutte le miniere di antracite della Pennsylvania, eccettuate quelle di proprietà di un altro *trust*, col quale il primo ha però una intesa circa la rispettiva sfera d'influenza.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 100).

Il sindacato gode di un monopolio quasi completo per la vendita del carbone nella regione dei Laghi. Esiste un po' di concorrenza soltanto da parte dell'Ohio del Sud e della Virginia dell'Ovest; ma il carbone del sindacato è di qualità superiore ed è preferito dalla maggioranza dei consumatori.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. CXII, 101).

Sindacato N. 27.

Durata del sindacato.

Costituitosi nel 1900, durava ancora nel giugno 1901.

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Secondo il Presidente del sindacato, « i prezzi di vendita sono riusciti più profittevoli al sindacato stesso di quello che non sarebbero

stati ai singoli imprenditori, in parte a causa dei metodi di produzione, ed in parte a causa della maggiore capacità che ha l'organizzazione di adattare la produzione al consumo normale. Prima dell'organizzazione si avevano frequentemente fortissimi ribassi del prezzo, per il bisogno di liquidare gli *stocks* esuberanti.»

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. CXIII, 673).

Quando si rifletta che la « maggiore capacità di adattare la produzione al consumo » implica la scomparsa della sovrapproduzione, e, corrispondentemente, il rialzo dei prezzi, si deve concludere che il sindacato è realmente riuscito ad elevare il prezzo di vendita.

Variazioni nel margine.

Dalla affermazione del Presidente del sindacato riprodotta più sopra, e secondo la quale i prezzi di vendita sono riusciti « più profittevoli » al sindacato stesso, si deve concludere che all'aumento del prezzo di vendita ha corrisposto un aumento, almeno parziale, anche del margine.

All'aumento del margine hanno contribuito, oltre al rialzo del prezzo di vendita, le economie introdotte dal sindacato.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. CXIII, 672, 673).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Secondo il suo Presidente, il sindacato controlla circa l'85 % e forse più, della intera produzione degli Stati Uniti.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. CXII, 673).

Sindacato N. 29.

Durata del sindacato.

Nel novembre 1890 venne costituito il sindacato fra i produttori delle coste del Pacifico, il quale, in seguito ad un accordo col sindacato fra i produttori europei, monopolizzava il mercato

americano. Fra il 94 ed il 96, rottosi il detto accordo, il sindacato fra i produttori delle coste del Pacifico, dopo essersi unito con una grande società inglese, iniziò la lotta dei prezzi sullo stesso mercato europeo contro i produttori d'Europa. La guerra cessò nel gennaio 1899, in seguito alla fusione dei concorrenti in un sindacato internazionale, che durava ancora nel maggio 1901.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. CXVI, 567-68).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Fra il 1891 e la prima metà del 1894 il prezzo del borace raffinato sul mercato di New-York variò dagli 8 $\frac{3}{4}$ agli 8 cents per pound. La tariffa protettiva allora vigente e gli accordi col sindacato europeo mettevano il sindacato fra i produttori delle coste del Pacifico al riparo dalla concorrenza estera. Abbassatasi nel 1894 la tariffa nord-americana, e rottisi i rapporti coi produttori europei, il sindacato tra i produttori delle coste del Pacifico ebbe a combattere la concorrenza estera sullo stesso mercato americano. Perciò i prezzi discesero, oscillando, dalla seconda metà del 1894 alla prima metà del 1897, fra i 5 ed i 6 cents. Nella seconda metà del 1897, essendo stata elevata nuovamente la tariffa, il prezzo (sempre a New-York) risalì dai cents 5 $\frac{1}{4}$, sui quali era rimasto nella prima metà del 1897, a 6 $\frac{1}{4}$ cents nel novembre dello stesso anno, ed a 6 $\frac{3}{4}$ nel corso del 98. Cessata poi completamente la concorrenza dei produttori europei in seguito alla formazione del trust internazionale, il prezzo risalì ulteriormente, rimanendo intorno ai 7 $\frac{1}{4}$ cents nel 1899.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 567-69).

Variazioni nel margine.

Prima della lotta coi produttori europei, il sindacato fra i produttori della costa del Pacifico aveva realizzati « larghi profitti ».

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 563).

È presumibile che profitti notevoli realizzò pure il sindacato internazionale.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato, e internazionalmente).*

Il sindacato tra i produttori delle coste del Pacifico, costituitosi nel 1890, assorbì quasi tutta la produzione.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. CXVI, 567)

Il sindacato internazionale controlla quasi l'intera produzione del mondo.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 568).

Esso quindi rappresenta un quasi monopolio totale, non solo rispetto al mercato nazionale, ma rispetto al mercato internazionale.

Sindacato N. 34

Durata del sindacato.

Non è indicata la data della sua costituzione. Durava ancora nei primi mesi del 1901.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 34, 53).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

I prezzi di vendita dei tipi di qualità inferiore sono stati aumentati dal 10 al 20 %.

(Vol. XVIII, Inch. nord-am., pag. 36).

I direttori del sindacato dichiarano che non intendono aumentare i prezzi in modo indebito, ma che però vogliono evitare gli eccessivi ribassi che si verificavano prima della formazione dell'accordo.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 53).

Variazioni nel margine.

I direttori del sindacato dichiarano che « è da aspettarsi che i profitti prima realizzati dai singoli imprenditori aumentino nelle mani del sindacato stesso, sia a causa delle economie e delle ri-

duzioni del costo, sia perchè l'organizzazione non soffre degli inconvenienti cui erano sottoposti prima gli imprenditori isolati, come: eccessivo ribasso dei prezzi, irregolarità dei termini, lunghezza dei crediti, spese per l'accaparramento delle ordinazioni ».

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 53).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Il sindacato controlla circa il 98 % dell'intera produzione del Regno Unito.

(Vol. XVIII, Inch. nord-am., pag. 34, 54).

Sindacato N. 35.

Durata del sindacato.

Non è indicata la data della sua costituzione. Durava ancora nei primi mesi del 1901.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 76-77, 84).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

« Il sindacato non importa un accordo diretto ed esplicito sui prezzi di vendita. Ma è certo che le intese per diminuire la produzione [quale quella stabilita dal sindacato in discorso] influiscono indirettamente sul prezzo [di vendita], e che lo scopo principale di una riduzione della produzione è sempre di ottenere prezzi i quali, rispetto al costo, siano più alti di prima, e siano anche più fermi. In Francia è opinione generale delle persone bene informate, che entrambi i risultati siano stati raggiunti ».

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 84).

Variazioni nel margine.

Le variazioni del margine non sono indicate espressamente. Ma l'affermazione precedente, e cioè che il sindacato ha ottenuti prezzi più alti di prima « rispetto al costo », legittima la conclusione che all'aumento del prezzo di vendita abbia corrisposto un aumento, almeno parziale, anche del margine.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Il sindacato comprende tutte le principali raffinerie della Francia.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 76).

Sindacato N. 36.

Durata del sindacato.

Costituitosi nel 1888, e successivamente completatosi, durava ancora nei primi mesi del 1901.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 77).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Aiutato dalla elevata tariffa protettiva, e da accordi col *trust* nord-americano, il sindacato gode di un monopolio e fissa i prezzi.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 77-78).

Variazioni nel margine.

A causa del monopolio di cui gode, il sindacato realizza forti profitti.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 77-78).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Il sindacato abbraccia tutte le principali raffinerie della Francia.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 76).

Sindacato N. 38.

Durata del sindacato.

Costituitosi nel 1886, durava ancora nei primi mesi del 1901.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 103-104, 114).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Secondo uno dei principali direttori del sindacato, è certo che, « quantunque non esista un ufficio centrale di vendita e quindi non esista neanche un accordo circa i prezzi, tuttavia questi risultano ad un livello più alto di quello che si avrebbe in regime di concorrenza.... In Austria però i prezzi non possono venire elevati oltre misura.... Il prezzo sul mercato interno non può salire oltre il prezzo del mercato mondiale, comprendendo in quest'ultimo il costo del trasporto e l'altezza della tariffa austriaca.... Se salisse oltre, il ferro estero verrebbe importato, e l'industria indigena perderebbe il proprio mercato.... »

(Vol. XVIII Inch. nord-am. pag. 115).

Variazioni nel margine.

Non vi può esser dubbio che i profitti del sindacato non siano aumentati, e che di regola ciò non sia dovuto, almeno in parte, alle economie introdotte dal sindacato medesimo.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 111).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Il sindacato comprende tutti gli stabilimenti di speciale importanza dell'Austria e dell'Ungheria. Ma negli ultimi due anni sono sorte alcune società, la cui concorrenza ha frenata la tendenza del sindacato stesso di assicurarsi larghi profitti.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 106).

Sindacato N. 39.*Durata del sindacato.*

« Un primo passo verso la formazione di un sindacato fu fatto nel 1890.... Nel luglio 1891 l'accordo divenne più concreto.... »
[In seguito alla costruzione di nuove raffinerie concorrenti] « il

sindacato si sciolse nel 1894.... Venne ricomposto nell'ottobre 1895, per la durata di due anni, e vige tuttora » (primi mesi del 1901).

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 106-107).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

« L'azione del sindacato [ottobre 1895] nel senso di elevare i prezzi risulta chiaramente dimostrata.... »

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 111).

Variazioni nel margine.

« L'effetto [del sindacato 1890-91] può essere dimostrato dal fatto che il margine [fra zucchero e raffinato], il quale era disceso a 4 fiorini e 45 *kreutzer* nell'ottobre 1891, saliva ad 8 fiorini e 75 *kreutzer* nell'ottobre 1892, e a 9 fiorini e 30 *kreutzer* nell'ottobre 1893 » [il tutto per meter-centner].

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 107).

« Dopo lo scioglimento del sindacato nel 1894, il margine discese a 4 fiorini; ma, in seguito alla ricostituzione del nuovo sindacato [ottobre 1895], risalì ad 8, ed ultimamente per qualche tempo giunse fino a 12 ».

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 111).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Quasi tutti i raffinatori ed i produttori di zucchero grezzo appartengono al sindacato [del 1890-91].

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 107).

Sindacati pei quali è accertato l'aumento del prezzo di vendita della merce e l'aumento del margine, ma non il rapporto della rispettiva produzione alla produzione complessiva.

Sindacato N. 2.

Durata del sindacato.

Fino dal 1886 si erano stipulati accordi fra gruppi regionali di imprese. Ma il primo sindacato di carattere nazionale si costituì il 15 ottobre 1887, coll'adesione di 28 firme (delle quali 16 Renano-vestfaliche, 8 della Slesia superiore e 4 della Germania centrale), e col controllo sopra una produzione totale annua di 452.800 tonnellate. Al principio del 1888, avendovi aderito anche 11 firme della Germania meridionale, il sindacato comprendeva 39 firme, ed abbracciava una produzione complessiva annuale di 625.800 tonnellate; e nel dicembre 1892, in seguito alla ulteriore adesione di nuovi imprenditori, comprendeva 57 firme, ed abbracciava una produzione totale annua di 759.416 tonnellate. Alla fine del 1893 l'accordo durava ancora.

(Vol. LX Schrift., pag. 45-50.)

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Negli anni 1887-88 i prezzi non subirono grandi alterazioni, pure consentendo profitti ragionevoli. Ma al principio del 1889, in seguito specialmente a grandi scioperi da parte dei minatori del carbone, si elevarono grandemente. Se nell'87-88 si erano aggirati intorno ad una media di Marchi 132,50-135 per tonnellata, salirono nei primi mesi del 1889 a 150 Marchi, negli ultimi dello stesso anno a 170 Marchi, e nel 1° trimestre del 1890 a 195 e perfino a 210 Marchi. Col principio del 1890 i prezzi iniziarono una discesa per effetto esclusivo della concorrenza estera. Nel giugno del 90 erano già a 165 Marchi, e nel settembre del medesimo anno a 140.

(Vol. LX Schrift., pag. 46-47.)

Il criterio informatore del sindacato è di far salire il prezzo di vendita fino a quel livello, al di sopra del quale diverrebbe possibile l'importazione della merce simile inglese.

(Vol. LX Schrift., pag. 51).

Variazioni nel margine.

Non si hanno dati speciali. Tuttavia, da quanto è detto precedentemente, e dal fatto che il numero degli imprenditori aderenti al sindacato è andato sempre crescendo, si deve concludere che il sindacato stesso ha consentito un aumento del margine, e che una parte almeno di tale aumento ha dipeso da un rialzo nel prezzo di vendita.

Sindacato N. 6.

Durata del sindacato.

Dal 1869 al 1874 si ebbero parziali accordi fra imprenditori di diverse regioni. Nel 1878, dopo 4 anni di sfrenata concorrenza, si costituì un sindacato più esteso, le cui basi vennero ulteriormente allargate e rafforzate nel 1880, ma che si sciolse nel 1885, lasciando sussistere soltanto qualche parziale accordo di carattere puramente regionale. Fra il 1887 ed il 1888 fu ricostituito un sindacato più ampio ed organico di tutti i precedenti. Esso vigeva ancora alla fine del 1893.

(Vol. LX Schrift., pag. 137-64).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

In seguito al sindacato costituitosi nel 1878, « gli affari ripresero un andamento normale, e fu arrestata la progressiva discesa dei prezzi ».

(Vol. LX Schrift., pag. 153).

Dopo la rottura del sindacato nel 1885, « ricominciò un'aspra concorrenza, che dette luogo ad una anarchia nella produzione e ad una generale riduzione dei prezzi ».

(Vol. LX Schrift., pag. 154).

Il nuovo sindacato ricostitutosi fra l'87 e l'88 pose fine a questo stato di cose.

(Vol. LX Schrift., pag. 154-64).

Variazioni nel margine.

Non si hanno notizie dirette. Ma dal successo che ha ottenuto il sindacato costituitosi nell'87-88 e dagli elogi che ne muovono i principali interessati nell'industria, si deve ritenere che esso sia riuscito a far aumentare il margine. Da quanto si rileva dai dati esposti precedentemente, è poi lecito indurre che una parte almeno di tale aumento sia da attribuirsi all'elevamento dei prezzi.

Sindacato N. 28.

Durata del sindacato.

« A partire dal 1880 vi fu un periodo di relativa concorrenza e di bassi prezzi.... Nel 1895 si formò la *American Glass Company* che si costituì ed operò quale *pool*.... Ad essa succedette nell'ottobre 1899, come vero e proprio sindacato, la *American Window Glass Company*.... Durava ancora nel maggio 1901 ».

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 565)

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

« L'*American Glass Company* fece subito salire i prezzi di vendita fino al punto dell'importazione, e ve li conservò fermamente.... ».

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 565).

« In principio del 1900 i prezzi erano relativamente bassi. Ma in seguito subirono nuovi aumenti. Oggi (maggio 1901) gli aumenti ultimi hanno riportati i prezzi circa allo stesso alto livello del 1899.

Forse in nessuna altra industria i prezzi sono adattati con tanta precisione al costo delle merci importate ».

Vol. XIII Inch. nord am., pag. 566).

Variazioni nel margine.

I profitti.... (dell' *American Glass Company*) sono stati enormi. Si dice che il *pool* abbia guadagnato dollari 700.000 nel 1896, dollari 1.750.000 nel 1897, e dollari 2.100.000 nel 1898. Profitti anche maggiori erano previsti per il 1899 ».

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 566).

Sembra se ne possa indurre che anche il sindacato formato dalla *American Window Glass Company*, riportando alla sua volta i prezzi fino alle altezze del 1899, abbia goduto di larghi margini.

Sindacato N. 37.*Durata del sindacato.*

Il sindacato risale fino al 1° gennaio 1877. Nei primi tempi della sua organizzazione esso comprendeva 4 compâgnie, ed altre compagnie furono incorporate in seguito.... Secondo un rapporto del 1° agosto 1900, le compagnie sarebbero oggi 25.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 78).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

« Le più precise informazioni intorno agli effetti dei sindacati sui prezzi.... in Francia sono quelle che si riferiscono al *Comptoir de Longwy*. L'ufficio si è assicurata una tal forza monopolistica, che è riuscito a dettare completamente le condizioni della vendita, e, in molti casi, senza alcun dubbio, a determinare i prezzi con qualche arbitrio ».

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 84).

Variazioni nel margine.

«La merce viene spedita ai consumatori dalle sedi che sono situate più favorevolmente.... I direttori del sindacato ed altri

industriali impegnati nell'industria del ferro, non solo richiamano l'attenzione su questo mezzo di risparmio, ma affermano che esso è stato uno degli elementi principali di successo per il sindacato medesimo ».

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 83).

Altre economie è certo che il sindacato ha ottenute nell'acquisto dei materiali e nella vendita dei prodotti.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 83).

Collegando questi fatti a quanto risulta dai dati sulle variazioni del prezzo di vendita, sembra indubitabile che il sindacato, abbia aumentato il proprio margine.

Sindacati per i quali non è accertato l'aumento del prezzo di vendita della merce, ma è accertato l'aumento del margine, ed il rapporto della rispettiva produzione alla produzione complessiva.

Sindacato N. 11.

Durata del sindacato.

Venne costituito nel 1882; nel 1892 fu sciolto, ma immediatamente ricomposto sotto altra forma per meglio sfuggire ai rigori della legge; durava ancora nei primi mesi del 1900.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 96-98).

Variazioni nel margine.

Il sindacato ha diminuito il costo, sia sviluppando, in modo superiore a quello di ogni altro concorrente, l'utilizzazione dei prodotti secondari; sia facendo ribassare, nella sua qualità di compratore quasi esclusivo, il prezzo del petrolio grezzo.

(JENKS, *loc. cit.*, pag. 154-56).

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 132-33, 139, 140-41, ed altre).

Il sindacato non ha ridotto il prezzo del petrolio raffinato, in confronto col prezzo del petrolio grezzo, nella stessa misura che si sarebbe verificata, se vi fosse stata una completa concorrenza.

(JENKS, *loc. cit.*, pag. 154).

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 125-27, ed altre).

I dividendi dichiarati dal sindacato sono andati sempre aumentando. Dal 5,25 % nell'82, sono saliti prima al 6 %, poi al 10 % fino a tutto l'87; sono cresciuti al 12 % nell'89, mantenendosi a questa altezza fino al 94 compreso; si sono innalzati al 17 % nel 95; e finalmente sono saltati al 31, 33 e 30 % rispettivamente nel 96, 97 e 98.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 99 e 799).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Secondo le deposizioni più moderate, il sindacato controllerebbe almeno l'80 % di tutta l'industria della raffinaria nel Nord-America.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 122).

Secondo altre deposizioni, invece, esso ne avrebbe controllato, nella prima metà del 1899, dal 90 al 95 %.

(Vol. I Inch. nord-am., pag. 122).

Di particolare interesse è il seguente brano dell'interrogatorio del signor Archbold, vice-presidente del sindacato:

Domanda: « Ella ritiene che una organizzazione la quale controlli l'80 % della merce portata sul mercato, abbia, generalmente parlando, il potere, entro certi limiti, di fissare il prezzo e di obbligare i concorrenti a seguirlo? » — *Risposta:* « Esso può avere temporaneamente un tale potere. Se però lo impieghi ingiustamente ed arbitrariamente, esso prepara senza dubbio la sua stessa sconfitta ».

Sindacato N. 14.

Durata del sindacato.

Venne costituito fra il dicembre 1898 ed il gennaio 1899, e durava ancora nei primi mesi del 1901.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 38-47).

Variazioni nel margine.

Il sindacato ha diminuito il costo, introducendo mezzi più perfezionati di lavorazione, chiudendo alcune fabbriche meno redditizie, vendendo con sistemi più diretti, economizzando sulle spese di *réclame* e di trasporto, risparmiando nell'acquisto delle materie prime.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 34-36).

Sembra dunque se ne possa indurre un aumento del margine.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Per alcuni generi il sindacato controlla dal 25 al 75 % di tutta la produzione nord-americana. Per altri generi, essendo protetto da brevetti, controlla il 100 %.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 34).

Di speciale interesse è il seguente brano dell'interrogatorio del signor Flint, uno tra gli organizzatori di varii sindacati, ed anche del sindacato N. 14:

Domanda: ...« Quale monopolio o percentuale di monopolio crede Lei necessaria per poter ottenere il controllo dei prezzi? Forse il 90 %? -- *Risposta:* Col 90 % ciò diventa possibile per qualche tempo, ma se una organizzazione che controlla il 90 % degli affari spinge i prezzi oltre il saggio normale del profitto, il 10 % residuale aumenterà ogni anno, e rapidamente; cosicchè se un sindacato forte vuol conservarsi il mercato, deve vendere ad un prezzo che non porti uno sviluppo degli affari da parte di coloro che non vi appartengono ».

Sindacato N. 15.

Durata del sindacato.

Venne organizzato nel 1887, e sciolto nel 1893.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 135).

Variazioni nel margine.

Il sindacato ha diminuito il costo, introducendo processi di lavorazione più perfezionati, e risparmiando sulle spese di trasporto.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 156, 162, 163).

Il sindacato aveva anche lo scopo di ridurre il prezzo della materia prima (la canapa). Invece, per la concorrenza degli imprenditori indipendenti, tale prezzo finì per aumentare sensibilmente.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 129, 134, 155-56).

Nei primi tempi sulle azioni comuni si pagava un dividendo del 12 %₀. Esso venne poi ridotto al 6 %₀ in seguito all'aumento del capitale.

(Vol. Inch. nord-am., pag. 131).

Sembra potersi concludere che si sia verificato, almeno nei primi anni, un qualche aumento del margine.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Nei primi anni il sindacato controllava più del 60 %₀ della produzione nord-americana; ma poi questa percentuale divenne molto minore, per il sorgere di nuovi concorrenti e per lo svilupparsi della produzione da parte di quelli che già v'erano.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 163 e *passim*).

Sindacato N. 20.

Durata del sindacato.

I sindacati sono due, che agiscono d'accordo, e dei quali ciascuno possiede una parte delle azioni dell'altro: l'*American Tobacco Company* e la *Continental Tobacco Company*. La prima compagnia, che riguarda le sigarette, venne organizzata nei primi mesi del 1890, e la seconda, che riguarda il tabacco da naso, sulla fine del 1898. Entrambe duravano ancora nel maggio 1901.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 317).

Variazioni nel margine.

Il sindacato ha diminuito il costo, riducendo i guadagni degli intermediari ed il prezzo della materia prima (la foglia di tabacco).

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 310, 332-38, 308, 312, 313).

Nell'anno 1° gennaio-31 dicembre 1910 l'*American Tobacco Company* guadagnava, netti, dollari 6.303.498,02. Dedotto il dividendo

dell'8% alle azioni di preferenza e del 6% alle azioni comuni, restava una rimanenza di dollari 1.732.663,82.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 331).

L'aumento del margine sembra dunque certo.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

L'*American Tobacco Company* controlla circa il 75 % delle sigarette e la *Continental Tobacco Company* circa il 60 % del tabacco da naso, che si producono negli Stati Uniti.

Per taluni generi, protetti da patenti, le due organizzazioni godono di un monopolio totale.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 318).

Sindacato N. 21.

Durata del sindacato.

Venne costituito nel dicembre 1898, e durava ancora nell'aprile 1901.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 359).

Variazioni nel margine.

Il sindacato ha diminuito il costo, realizzando notevoli economie nelle spese per la amministrazione, per i commessi-viaggiatori e per la *réclame*; specializzando il lavoro delle varie fabbriche, e risparmiando negli acquisti all'ingrosso delle materie prime.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 346-47).

Secondo lo stesso Presidente del sindacato, alla fine del primo anno (1899), dopo pagati gli interessi dei debiti ed il dividendo alle azioni di preferenza, era rimasto un dividendo del 10% per le azioni comuni. A questo guadagno avrebbe però contribuito il fatto che la materia prima (il cotone) era stato comprato prima che il suo prezzo rincarasse.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 358).

In complesso sembra si possa concludere per un certo aumento del margine.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Secondo il suo Presidente, il sindacato controllerebbe un po' meno di $\frac{1}{3}$ della intera produzione degli Stati Uniti.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 348).

Secondo lo stesso Presidente, un monopolio in tale ramo di industria sarebbe impossibile. È troppo facile a tutti l'entrarvi. Chiunque abbia un capitale di 50.000 dollari può crearvi un impianto.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 356).

Sindacato N. 25.

Durata del sindacato.

Non risulta quando sia stato fondato. Esisteva ancora nell'aprile 1901.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 93).

Variazioni nel margine.

Il sindacato ha realizzate forti economie nelle spese di trasporto.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 98).

Pare si possa concludere che un aumento del margine si è verificato.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Astrazione fatta dalle imprese dei signori Guggenheims nel Messico, il sindacato controlla l'85% di tutta la produzione degli Stati Uniti.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 97).

Sindacato N. 32.*Durata del sindacato.*

Il primo nucleo del sindacato si formò nel 1892; ma la maggior parte delle imprese aderirono dopo, fra il 1893 ed il 1898. Il sindacato durava ancora nel 1901.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 43).

Variazioni nel margine.

Il sindacato ha realizzato molte economie.

(Vol. XVIII Inch. nord-am., pag. 42).

Pare lecito indurne un aumento del margine.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Il sindacato controlla circa l'80 % della industria inglese.

Sindacati nei quali è accertato che l'aumento del prezzo di vendita della merce non è avvenuto; ma è accertata la variazione del margine, ed il rapporto della rispettiva produzione alla produzione complessiva.

Sindacato N. 19.

Durata del sindacato.

Prima del 1892 si erano avuti fra i produttori vari accordi, tutti di breve durata. Nel 1892 si formò per la prima volta un vero e proprio sindacato, il quale, sotto il nome di *National Wall Paper Company*, cominciò a controllare un certo numero di fabbriche. Poco tempo dopo, una parte delle imprese che non avevano aderito a questo sindacato, ne costituirono un altro col nome di *Continental Wall Paper Company*. La reciproca concorrenza ed il sorgere di nuove fabbriche condussero verso il 1900 allo scioglimento di entrambe le organizzazioni.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 282-85).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

La *National Wall Paper Company* non poté aumentare il prezzo di vendita, principalmente a causa della concorrenza delle imprese rimaste fuori. La successiva concorrenza della *Continental Wall Paper Company* rese sempre più impossibile ogni rialzo dei prezzi. Sembra anzi che i prezzi siano diminuiti.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 284-85, 286-87).

Variazioni nel margine.

Nei primi anni la *National Wall Paper Company* poté distribuire soltanto i $\frac{2}{3}$ dei profitti che prima guadagnavano gli indu-

striali che avevano venduto le loro fabbriche al sindacato. Ciò per la condizione dei prezzi, per le spese inerenti alla formazione del sindacato, e per la impossibilità di effettuare subito le economie prevedute.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 283).

Le economie in seguito introdotte dalla stessa Compagnia non valsero a neutralizzare gli effetti delle cause contrarie.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 292).

I guadagni della *Continental Wall Paper Company* furono buoni i due primi anni. Ma questo non fece altro che eccitare il sorgere di nuove imprese.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 284).

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

La *National Wall Paper Company* controllava da principio il 75 % della produzione nord-americana. Dopo la costituzione della Compagnia rivale scese al 60 % circa.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 300, 303).

Richiesto se un sindacato che controllasse l'80 % di tutta la produzione potrebbe controllare l'intero mercato, l'antico Presidente della *National Wall Paper Company* ha così risposto: « Sì, può controllarlo, ma unicamente per il tempo in cui rimane solo, perchè la concorrenza finirà per risorgere. Io posso concepire che si raggiunga un controllo così assoluto su di un dato articolo, per cui il controllo stesso riesca anche a diventare permanente; ma anche in questo caso il sindacato, se sarà diretto bene, non opprimerà mai eccessivamente il pubblico.... ».

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 304).

Sindacato N. 24.*Durata del sindacato.*

Il sindacato è stato costituito il 23 febbraio 1901 col nome di: *United States Steel Corporation*. Inizialmente comprendeva 7 grandi aggruppamenti: la *Federal Steel Company*, la *American Steel and Wire Company of New Jersey*, la *National Tube Company*, la *National Steel Company*, l'*American Tin Plate Company*, l'*American Steel Hoop Company* e l'*American Sheet Steel Company*. In seguito assorbì altre due Società: l'*American Bridge Company* e le *Lake Superior Consolidated Iron Mines*. Alla fine del 1902 vigeva ancora.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 475 e seg.).

Si noti che alcune delle società facenti parte del sindacato di cui qui si parla, costituivano già per sè stesse veri e propri sindacati, estesi però a taluni soli fra i molti rami della complessa industria del ferro e dell'acciaio. Così l'*American Tin Plate Company* e la *American Steel and Wire Company* formavano, rispettivamente, oggetto dei sindacati da noi già studiati sotto i numeri d'ordine 12 e 13. In molti casi il sindacato del ferro e dell'acciaio non ha fatto altro che coordinare meglio tra loro i vari sindacati già sorti isolatamente nei vari rami del medesimo grande albero industriale.

Si osservi inoltre che, malgrado il suo potere, fino a tutto il 1902 alcune importantissime imprese sfuggivano al controllo del nuovo sindacato. Principali tra esse, la *Gloss-Sheffield Steel and Iron Company* e la *Iones and Laughlin, Limited*.

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

« I prezzi sono rimasti gli stessi, o sono, tutto al più, diminuiti di qualcosa.... Queste grandi organizzazioni hanno interesse a conservare prezzi moderati, per stimolare il consumo.... Se i prezzi salissero troppo, il consumo diminuirebbe. Invece queste

vaste organizzazioni hanno convenienza a lavorare in pieno.... Le economie che si ottengono andranno a vantaggio degli azionisti; ma alla lunga guadagna anche il consumatore, a causa della stabilità dei prezzi ».

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 453-54).

Secondo il Presidente della *Sloss-Sheffield Steel and Iron Company*, una delle principali imprese lottanti contro il *trust*, è la concorrenza quella che impedisce l'eccessivo rialzo dei prezzi e gli eccessivi profitti.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 513).

Si badi però che alcuni dei sindacati componenti quello di cui ora si parla, avevano già nel proprio ramo elevati i prezzi di vendita del rispettivo articolo.

Variazioni nel margine.

Il sindacato ha introdotto molte e sensibili economie. Particolarmente, ha meglio utilizzata la materia prima; ha specializzati i vari impianti nelle produzioni cui erano più indicati; ha risparmiato nelle spese di trasporto, nelle spese per la vendita, nelle spese generali.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 449-52).

Secondo un avversario del *trust*, quest'ultimo avrebbe realizzato nel suo primo anno un profitto totale di 108.000.000 di dollari.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 562).

Valutando il capitale complessivo del *trust* ad 1 miliardo e 100 milioni di dollari, tale profitto equivarrebbe alla rispettabile quota del 9,81% sopra un capitale in parte già annacquato.

Nell'insieme sembra potersi concludere che, i prezzi di vendita essendo rimasti circa gli stessi ma essendosi verificate forti economie, il margine debba essere aumentato.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Secondo il suo Presidente, il sindacato controlla dal 65 al 75 % di tutta la produzione nord-americana dell'acciaio. La percentuale varia però secondo i momenti: è minore nei migliori momenti della industria, e maggiore negli altri. In ogni caso una siffatta percentuale risulta insufficiente ad assicurare al sindacato una forza monopolistica. Un uomo che controlli il 30 od il 40 % degli affari in un dato ramo può sempre raccogliere intorno a sè abbastanza gente, persuasa che egli possa influenzare il mercato. Perciò un sindacato che controlli soltanto il resto non può riuscire ad imporre la propria volontà.

(Vol. XIII. Inch. nord-am., pag. 455, 465).

Sindacato N. 30.

Durata del sindacato.

Il sindacato fu costituito nel febbraio 1899. Alla fine del 1901 vigeva ancora.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 674-75).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Secondo il segretario del suo Consiglio d'amministrazione, il sindacato è così lontano dal godere di un monopolio, che non ha mai potuto elevare i prezzi di vendita. Se qualche volta questi si sono alzati, il fatto è dipeso esclusivamente da un aumento nel prezzo delle materie prime.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 675).

Variazioni nel margine.

Si sono realizzate considerevoli economie, specialmente negli acquisti delle materie prime, nella spesa per le vendite e nei trasporti.

Alla fine del primo anno il sindacato ha distribuito un dividendo di dollari 779. 079 sul capitale di dollari 15.427.900, cioè un dividendo del 5,04%; ed inoltre ha aumentata la riserva.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 674, 676).

Pare dunque ragionevole concludere che deve essersi verificato un certo aumento del margine.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Il sindacato non raggiunge il 50 % della produzione nord-americana in alcuno de' suoi articoli.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 675).

Sindacato N. 31.

Durata del sindacato.

Costituitosi nell'agosto 1900, il sindacato iniziò la sua opera il 1° gennaio 1901. Alla fine di questo stesso anno nulla accennava ad un suo indebolimento.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 677).

Variazioni nel prezzo di vendita della merce.

Il prezzo della pavimentazione in asfalto non è cresciuto per effetto del sindacato. Quest'ultimo ha lavorato a prezzi bassi, aumentando la massa dei propri affari.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 678).

Variazioni nel margine.

Molte economie si sono realizzate, chiudendo gli impianti meno produttivi, specializzando i rimanenti, diminuendo le spese di amministrazione.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 678).

È perciò da ritenersi che, i prezzi essendo rimasti circa gli stessi, ed essendosi ridotto il costo, il margine abbia presentato un aumento.

*Rapporto della produzione del sindacato
alla produzione complessiva (sullo stesso mercato).*

Il sindacato controlla circa l'85-90 % dell'asfalto che si vende nel Nord-America, e forse il 75 % dell'asfalto per pavimenti.

(Vol. XIII Inch. nord-am., pag. 677).

Vediamo ora quali conclusioni si possono trarre dai dati che abbiamo così raccolti ed ordinati.

Dei 39 sindacati presi in esame, sono riusciti ad elevare il prezzo di vendita del proprio prodotto i 21 del 1° gruppo ed i 4 del 2°: cioè, rispettivamente, il 53, 84 % ed il 10, 25 %, ed, in complesso, il 64, 09 % dei casi considerati. Nella maggioranza, dunque, dei casi, i sindacati hanno potuto realmente raggiungere lo scopo di alzare i prezzi di vendita.

Nè il rimanente dei casi è tutto composto da sindacati di cui sia certo che abbiano mancato al loro fine. Il 3° gruppo — che rappresenta il 17, 94 % dei casi totali — ed il 5° — che ne rappresenta il 7, 69 %, — comprendono sindacati rispetto ai quali l'aumento nel prezzo di vendita del prodotto, se non è sicuramente dimostrato, non è neppure da escludersi in modo assoluto. Solo il 4° gruppo — e cioè il 10, 25 % — raccoglie sindacati di cui sembra potersi dire in modo indubitabile che non sono riusciti, o che non hanno avuto convenienza, ad elevare i prezzi di vendita della propria merce.

Quanto al rapporto fra la produzione del sindacato e la produzione complessiva, ed alla influenza che tale rapporto esercita sul potere monopolistico, o meno, del sindacato, i gruppi che ci permettono le più complete conclusioni in proposito, perchè contengono notizie sopra entrambi i termini del confronto, sono il 1° ed il 4°. —

Dal 1° — che abbraccia, come sappiamo, il 53, 84 % di tutti i casi — risulta che i sindacati in esso compresi, mentre riescono ad elevare il prezzo di vendita del prodotto finito, controllano una quota parte della produzione complessiva (sullo stesso mercato), la quale è quasi sempre superiore — e spesso in misura notevole — al 75 %. I soli sindacati per cui, secondo talune deposizioni, si avrebbero proporzioni inferiori, sarebbero quelli ai numeri d'ordine 17 e 23. Si badi però che queste proporzioni inferiori — 72 % per il sindacato N. 17, e 70 % per il sindacato N. 23 —

risultano dalle dichiarazioni dei rispettivi Presidenti: cioè dalle dichiarazioni di uomini che avevano interesse ad attenuare, piuttostochè a mettere in completo rilievo, le forze e l'influenza delle organizzazioni cui erano preposti. Contro di esse stanno le deposizioni di altri, secondo le quali la percentuale salirebbe all'80 % per il sindacato N. 17 ed a poco meno per il sindacato N. 23. Poichè coloro che hanno testimoniato in quest'ultimo senso, essendo concorrenti contro i sindacati, avevano un interesse opposto a quello dei rispettivi Presidenti, sembra ragionevole concludere che la cifra più probabile cadrà fra i due estremi. Con che ci ritroviamo ricondotti a proporzioni non inferiori a circa il 75 %.

Dal 4° gruppo — che abbraccia il 10, 25 % di tutti i casi — risulta che, tranne uno, tutti gli altri sindacati in esso contenuti, se non hanno aumentati i prezzi di vendita, hanno anche controllata una quotaparte della produzione complessiva sensibilmente inferiore al 75 %. L'unico sindacato che fa eccezione è il sindacato N. 31, per il quale non risulta un rialzo del prezzo di vendita, sebbene la percentuale della produzione controllata rispetto alla produzione complessiva ammonti al 75 % per una certa qualità della merce, ed all'85-90 % per una certa altra qualità.

Quanto al 3° gruppo, che complessivamente abbraccia, come sappiamo, il 17, 94 % di tutti i casi presi in esame, e che comprende i sindacati di cui è nota la percentuale della produzione, ma non è certo l'aumento nel prezzo di vendita del prodotto finito, esso può venire scomposto in due sottogruppi.

Il primo, che accoglierebbe la maggioranza dei casi del gruppo generale, sarebbe formato dai sindacati N. 14, 15, 20 e 21; vale a dire, da sindacati rispetto ai quali, se anche potesse dimostrarsi che non hanno elevato il prezzo di vendita, risulterebbe contemporaneamente che la quota parte della rispettiva produzione sulla produzione totale è stata inferiore — tranne per certe specialità protette da brevetti — alla cifra del 75 %.

L'altro sottogruppo verrebbe, invece, composto dei sindacati N. 11, 25 e 32. Per essi non è certo l'aumento nel prezzo di vendita, e tuttavia la quota parte della rispettiva produzione relativamente alla produzione complessiva supera sempre, ed in misura notevole, l' 80 %.

Fra tutti il più caratteristico è il sindacato N. 11 (sindacato del petrolio).

Esso controlla, da un lungo periodo di tempo, una percentuale così forte della intera produzione nord-americana (fra l' 80 ed il 95 %), da potere essere considerato come il sindacato che negli Stati Uniti meglio si avvicina ad un vero e proprio monopolio totale. Ciò malgrado, fra i sindacati così del sottogruppo come del gruppo cui appartiene, esso è quello per il quale sembra che un aumento assoluto nel prezzo del prodotto finito si possa escludere con maggiore sicurezza.

Non si creda però che il fenomeno presentato da questi ultimi sindacati contraddica alle conclusioni generali che paiono potersi indurre dai dati precedentemente esposti.

In una teoria del monopolio totale e del monopolio parziale, in cui il fine del monopolista sia riferito all'aumento, non già del solo prezzo di vendita del prodotto, ma del margine, ed in cui, per conseguenza, resti compreso anche quel modo di accrescere il margine stesso che consiste nel ridurre il costo di produzione; in una siffatta teoria rientra perfettamente anche il caso di un monopolio (totale o parziale) che, specialmente se si tratti di industrie sottoposte alla legge del rendimento decrescente, riesca, rispetto all' anteriore regime di libertà, ad abbassare la curva di offerta in tale misura per cui, dato il rapporto fra la grandezza della produzione e l'importanza delle economie, il margine risulti maggiore non elevando il prezzo di vendita e producendo la quantità alla quale corrisponde quel certo abbassamento della curva di offerta, che non elevando il prezzo di vendita e producendo una quantità minore, alla quale

corrisponderebbe un minore abbassamento della curva medesima. (1)

A questa condizione un'altra se ne può aggiungere, e molto probabilmente si è aggiunta, nel caso della merce di cui parliamo.

Supponiamo che una data merce subisca una concorrenza molto vigorosa da uno, o da più de' suoi surrogati, in modo che, se si parta dal prezzo a margine zero — prezzo di equilibrio in regime di concorrenza fra imprenditori — e si risalga a prezzi più elevati, si raggiunga rapidamente un prezzo, oltre il quale una grande parte del consumo abbandonerebbe la merce in discorso e si rivolgerebbe a' suoi surrogati. Evidentemente le variazioni della quantità consumata — che solo in una prima approssimazione si possono considerare come continue — sarebbero caratterizzate in tal caso da una reale e forte discontinuità. Subito a sinistra del piede dell'ordinata che rappresenterebbe il prezzo accennato, la quantità consumata subirebbe una brusca e grande diminuzione.

D'altra parte è intuitivo che la riduzione del costo unitario che un sindacato possa e voglia ottenere per mezzo di economie, non è indipendente dalla quantità prodotta. In generale, e *ceteris paribus*, le economie saranno tanto più sensibili e tanto maggiore la riduzione del costo, quanto più grande sarà la quantità ricavata.

Il fenomeno può diventare specialmente notevole in quelle industrie, in cui la lavorazione dei prodotti secondarii presenti molta importanza, ma risulti conveniente solo se fatta su larga scala.

Ciò posto, immaginiamo che in una industria di tal genere si formi un sindacato il quale sia capace di diminuire sen-

(1) Si ricordi che — secondo risulta dalle nostre osservazioni alle pag. 358-59. — il sindacato N. 11 è proprio uno di quelli che sono sorti all'infuori da ogni scopo di diminuire una sovrapproduzione anche solo futura. Il che sta a confortare quanto abbiamo detto più sopra: che lo stesso sindacato mirava soprattutto a ridurre al massimo il costo sulla base della maggior produzione a ciò necessaria.

sibilmente il costo, ma a patto di produrre una quantità eguale, maggiore, o di ben poco inferiore a quella che la somma degli imprenditori aderenti ricavava in regime di concorrenza. A più forte ragione varranno le considerazioni che abbiamo svolte più sopra; e però il sindacato, fra una politica di diminuzione della quantità prodotta e dell'aumento del prezzo che gli assicurerebbe un guadagno minimo e gli falcierebbe il guadagno ottenibile con una maggiore riduzione del costo, ed una politica che, conservando tutta, o quasi, od anche accrescendo la produzione che si aveva in regime di concorrenza, gli garantisca l'intero guadagno ottenibile colla riduzione massima del costo, non potrà non optare per la seconda.

Ora molti indizi inducono a ritenere che il petrolio, alla cui estrazione e raffinazione si riferisce il sindacato N. 11, sia appunto una merce che subisca una strettissima concorrenza da parte di parecchi surrogati, e di cui la produzione non potrebbe diminuire troppo sensibilmente, ed il prezzo, in corrispondenza, non potrebbe troppo sensibilmente aumentare, senza dar luogo in breve ad una fortissima riduzione del consumo. Basti riflettere che esso è in concorrenza con molti altri mezzi di illuminazione, e specialmente col gas, colla luce elettrica e coll'acetilene. Molte volte una differenza di pochi centesimi in più può spostare grandi masse di consumatori.

D'altra parte una produzione vasta e organizzata unitariamente può permettere nell'industria del petrolio rilevanti economie, e può anche dar luogo a veri e propri guadagni che non sarebbero effettuabili altrimenti. È noto ad esempio che, in seguito all'azione del sindacato, ha ricevuto un grande impulso lo sfruttamento dei prodotti secondari, la cui importanza economica è venuta poi sempre più crescendo.

Nessuna contraddizione adunque esiste fra le induzioni suggerite dalla maggioranza dei sindacati che abbiamo considerati, e quelle suggerite dai tre ultimi sindacati compresi nel 3° gruppo.

Anzitutto il dire che la maggioranza dei sindacati da noi esaminati ha mostrato di poter aumentare il prezzo di vendita della rispettiva merce, purchè la quota parte della produzione da essi controllata non sia inferiore a circa il 75 % della produzione complessiva, non significa dire che, dunque, qualsiasi sindacato il quale si trovi nelle medesime condizioni, debba senz'altro elevare il prezzo di vendita del proprio prodotto. Avere la possibilità di seguire una via non importa doverla seguire. Vi si può rinunciare, quando un'altra si dimostri più conveniente. E questo è appunto il caso dei 3 sindacati del 3° gruppo, e specialmente del sindacato N. 11. —

Si deve piuttosto concludere che, con tutta probabilità, i sindacati del 1° gruppo sono quelli nei quali la riduzione del costo, o non è stata possibile, o, soprattutto, non ha presentata una importanza prevalente; cosicchè un aumento abbastanza sensibile del profitto non ha potuto ottenersi, se non ricorrendo anche, ed in misura maggiore, al rialzo del prezzo di vendita della merce. Invece i 3 sindacati del 3° gruppo, e specialmente quello al N. 11, stanno molto probabilmente a rappresentare quei sindacati pei quali la riduzione del costo formava il mezzo prevalente per l'aumento del profitto: meglio ancora, un mezzo che non poteva essere adoperato in modo completo, se non usando, rispetto alla quantità della produzione, una politica la quale implicava la rinuncia ad un rialzo assoluto del prezzo di vendita.

Quanto ai gruppi 2° e 5°, essi non ci consentono alcuna conclusione in argomento: il 2° perchè abbraccia sindacati rispetto ai quali è certo l'aumento nel prezzo di vendita del prodotto finito, ma è ignota la percentuale della particolare produzione relativamente alla produzione complessiva; il 5° perchè abbraccia sindacati rispetto ai quali sono ignoti entrambi gli elementi.

Abbiamo esaminato finora se e quali sindacati siano riusciti a far elevare i prezzi di vendita della propria merce,

perchè tale era la questione che più ci interessava, per meglio stabilire i rapporti fra monopoli (totali) e sindacati.

Passiamo ora a vedere se e quali sindacati abbiano adoperato — insieme, o meno, al primo — l'altro mezzo con cui aumentare il margine: e, cioè, la riduzione del costo mediante le varie economie normali di cui parlammo a suo tempo. Con tale ricerca noi torneremo a quella che dichiarammo essere la definizione più completa dello scopo cui tende ogni sindacato industriale: risaliremo insomma, dalla considerazione della sola altezza del prezzo di vendita, alla considerazione del margine vero e proprio.

Dai prospetti sopra esposti risulta in modo indubbio che hanno introdotte economie, e diminuito quindi il costo di produzione — indipendentemente dall'avere, o meno, rialzato anche il prezzo di vendita, ed ottenuto realmente un aumento del margine — i sindacati N. 9, 10, 12, 13, 16, 18, 23, 26, 27, 34 e 38 del 1° gruppo; il sindacato N. 37 del 2° gruppo; i sindacati N. 11, 14, 15, 20, 21, 25 e 32, e cioè tutti i sindacati del 3° gruppo; ed, infine, i sindacati N. 19, 24, 30, 31, vale a dire tutti i sindacati del 4° gruppo. Sono così, in complesso, 23 sindacati su 39, e rappresentano il 58, 97 % dei casi considerati, quelli di cui è accertata l'azione nel senso di realizzare le economie che sappiamo essere proprie di una organizzazione unitaria.

Poichè, come vedemmo più sopra, i sindacati che hanno con sicurezza provocato un aumento nel prezzo di vendita della propria merce ammontano al 64,09 % di tutti i casi da noi presi in esame, possiamo concludere che il numero dei sindacati che hanno diminuito l'altro termine da cui risulta il margine, cioè il costo, rappresenta una percentuale di ben poco inferiore.

Consideriamo ora, a titolo di riassunto, quali e quanti siano i sindacati che hanno senza dubbio ottenuto — o con un rialzo del prezzo di vendita, o con una diminuzione del costo, o con entrambi i mezzi — un effettivo aumento del margine.

Essi sono intanto i sindacati dei primi tre gruppi; e cioè 32 sindacati. Inoltre nel 4° gruppo, se il sindacato N. 19 non ha potuto raggiungere un aumento del margine, perchè l'introduzione di economie, scompagnata da un rialzo del prezzo di vendita, non ha valso a neutralizzare le cause che agivano nel senso opposto; gli altri 3 sindacati hanno ottenuto anch'essi una espansione del margine.

In totale, dunque, 35 sindacati, e cioè ben l'89, 74 % dei casi presi in esame, hanno potuto realizzare una estensione del margine.

Crediamo finalmente utile riportare le conclusioni generali cui è giunta la Commissione per l'Inchiesta industriale nord-americana, più volte citata.

Tali conclusioni non si occupano direttamente del problema riguardante la percentuale della produzione complessiva che i sindacati devono controllare, per poter ottenere, o meno, un rialzo nel prezzo del prodotto finito. Esse riguardano prevalentemente il fatto, se i sindacati riescano, o meno, ad elevare il prezzo di vendita delle proprie merci, ed i problemi relativi alla riduzione, o meno, del costo, ed all'aumento, o meno, del margine.

Anche ristrette in questi limiti, esse però presentano una grandissima importanza, sia per la prudenza ed il valore tecnico dei componenti la Commissione, sia per l'enorme mole dei dati su cui poggiano. Non bisogna invero dimenticare che noi abbiamo tenuto conto di quei soli sindacati, rispetto ai quali si avevano contemporaneamente notizie dettagliate intorno a varie questioni, e, per lo meno, alla questione della influenza esercitata dai sindacati stessi sulla quantità della produzione. La Commissione invece si è occupata anche di molti altri sindacati, anche se offrivano particolari meno precisi ed abbondanti; cosicchè il suo giudizio tiene conto di molte altre esperienze, sia pure meno determinate.

Ecco dunque le parole della Commissione:

« Se i sindacati sono capaci di effettuare larghe economie, diventa ovvio che essi possono accrescere il margine

fra il costo delle materie prime e quello del prodotto finito, in modo da assicurare ai propri partecipanti un profitto maggiore di prima, ed ai consumatori un prezzo minore.

Se un sindacato gode praticamente di un monopolio, o per il controllo delle materie prime, o per la protezione di brevetti, o per la potenza del grande capitale, o *per il controllo di una parte sufficientemente grande della produzione* (totale), naturalmente diventa per esso possibile aumentare il margine fra il costo delle materie prime ed il prodotto finito, e realizzare in tal modo profitti più larghi, non soltanto per mezzo di una riduzione del costo di produzione, ma anche per il semplice mezzo di un maggiore potere sul mercato. Con questi due sistemi: l'introduzione di economie ed il potere monopolistico, il sindacato si trova in condizione di aumentare tanto il profitto marginale, quanto il prezzo del prodotto (finito).

I fatti che riguardano i prezzi, per quanto siano stati attentamente studiati ed interpretati, sembrano appoggiare queste conclusioni. Nei rapporti della Commissione Industriale si è fatto un tentativo per presentare uno studio statistico sulla questione. Per alcuni rami di industria (1) è stata eseguita una accurata comparazione del margine fra il costo delle materie prime ed il prezzo dei prodotti finiti. In alcuni casi è possibile eliminare praticamente ogni altro fattore che non sia quello dell'azione dello stesso sindacato. In altri, sebbene non si raggiunga una evidenza così completa, sembra tuttavia che si verifichi una tendenza nella medesima direzione. I risultati generali dello studio mostrano che in molti casi il sindacato ha esercitato un potere sensibile sui prezzi, e che, praticamente, in tutti i casi ha aumentato il margine fra le materie prime ed il prodotto finito. Poichè v'è motivo di ritenere che il costo di produzione lungo un periodo sufficiente di anni sia ribassato, è inevitabile la conclusione che i sindacati sono riusciti ad accrescere i loro profitti.

(1) Il tentativo ed i rami di industria di cui qui si parla, si riferiscono allo studio dello Jenks da noi più volte citato.

In alcuni casi il costo aumentato delle materie prime entra per la maggior parte nel rialzo del prezzo del prodotto finito. Tuttavia lo studio del margine dimostra chiaramente che si è verificato anche un accrescimento del profitto. In altri casi si è avuto un aumento nel costo di produzione dello stesso prodotto finito, a causa di un rialzo nel prezzo del macchinario, nei salari, etc.; ma in tutte le industrie studiate più profondamente, una analisi accurata dimostra che il margine non si è ristretto così come sarebbe avvenuto in regime di libera concorrenza. I dividendi dei sindacati e la testimonianza dei loro dirigenti confermano tale conclusione.

D'altra parte, in conseguenza delle economie risultanti da una produzione su vasta scala, può diventare possibile per un sindacato di portare la merce sul mercato ad un prezzo inferiore a quello de' suoi concorrenti. V'è ragione di credere che in qualche ramo di industria ciò si sia realmente verificato, e che i concorrenti siano stati tolti di mezzo, semplicemente per il fatto che i sindacati offrivano la merce ai consumatori a condizioni più convenienti. »

§ 5. — LE CONDIZIONI QUANTITATIVE NECESSARIE
PERCHÈ UN SINDACATO FRA IMPRENDITORI
COSTITUISCA UN MONOPOLIO PARZIALE.

Secondo più volte accennammo, la conoscenza del rapporto che deve esistere fra la grandezza della produzione controllata da un sindacato e la grandezza della produzione complessiva, affinché il sindacato medesimo possa considerarsi come un monopolio parziale, non poteva venire se non sperimentalmente. Dai dati statistici che abbiamo esposto sembra appunto lecito indurre — se non a titolo di conclusione sicura, a titolo almeno di indicazione — che un sindacato può esercitare azione di monopolio parziale, cioè, far elevare, coi noti mezzi, il prezzo di vendita della propria merce, e,

mediatamente, di tutta la merce sullo stesso mercato, (1) solo quando e finchè controlli una quota della produzione complessiva sul mercato medesimo, non inferiore a circa il 75 %.

Il nostro scopo è ora quello di precisare il significato e le ragioni del fenomeno.

Non deve dimenticarsi che noi consideriamo la domanda e l'offerta normali: vale a dire, la domanda e l'offerta relative a lunghi periodi di tempo.

L'affermazione secondo la quale un sindacato di imprenditori non potrebbe ottenere un rialzo del prezzo di vendita della intera merce portata sul mercato, e quindi anche della merce prodotta dagli imprenditori indipendenti, se non sotto la condizione annunciata, resta vera, sia che si esamini un periodo lungo di tempo, sia che se ne esamini uno breve.

Se invece si parli di un rialzo nel prezzo di vendita di quella sola parte della quantità totale della merce, che è prodotta dal sindacato, si deve riconoscere che esso diventa possibile — ma unicamente per un periodo transitorio di tempo — anche se si ammetta che il sindacato abbracci una quota molto minore della produzione complessiva.

Si prenda invero in esame un breve periodo di tempo, e, per facilità di comparazione, si ammetta inoltre: 1° che anche la domanda dei grandi commercianti, relativa ad un breve periodo, possa considerarsi non differibile (2); 2° che non si abbiano esistenze. È allora intuitivo che — se pure il sindacato comprendesse soltanto il 50 %, od anche meno, della produzione complessiva — tuttavia, questa percentuale essendo in ipotesi necessaria per completare un fabbisogno

(1) Dire che il sindacato riesce a far elevare il prezzo di vendita di *tutta* la merce sul mercato, equivale praticamente a dire che il sindacato riesce ad estendere la propria influenza anche sulla merce prodotta dagli imprenditori indipendenti; cioè, che anche questi ultimi lo seguono, accettando il prezzo da esso stabilito.

(2) Sulla differibilità, o meno, delle domande — per lunghi e per brevi periodi — dei consumatori veri e propri e dei grandi commercianti si confrontino specialmente le osservazioni alle pag. 178-80.

immediato ed inderogabile, il sindacato stesso potrebbe sempre ottenere per la propria merce — e per quel dato momento — il maggior prezzo desiderato.

Quello che non potrebbe invece riuscirgli, sarebbe di imporre la propria volontà agli imprenditori non aderenti, e di estendere quindi il proprio prezzo all'intero mercato. Gli imprenditori liberi, per gli stessi motivi che li hanno indotti a non entrare nel sindacato, muoverebbero guerra a quest'ultimo, e — disponendo di una parte così notevole della offerta totale — potrebbero aumentare rapidamente la propria produzione, e sottrarre al proprio avversario un numero sempre maggiore di clienti.

Andando al limite, e *ceteris paribus*, quando la produzione degli imprenditori liberi fosse cresciuta fino al punto da soddisfare l'intero fabbisogno, il sindacato avrebbe perduto ogni parziale potere anche sul prezzo di vendita della sola quantità da lui prodotta.

Chiarito, così, questo punto, quali possono essere le cause per le quali un sindacato fra imprenditori non può ottenere un rialzo nel prezzo di vendita dell'intera massa della merce portata sul mercato, e quindi anche della merce prodotta dagli imprenditori indipendenti, senza la nota condizione?

Per avere una idea più completa del fenomeno, dovremo brevemente accennare, in seguito, anche a ciò che avviene relativamente alla domanda ed alla offerta per brevi periodi. Ma poichè il nostro esame si riferisce essenzialmente alla domanda ed alla offerta per lunghi periodi, cominciamo col considerare quelli che conosciamo come i dati di fatto ad esse più appropriati. Supponiamo, cioè, che anche la domanda dei grandi commercianti sia in ogni sua parte indifferibile, e che le giacenze nelle mani dei commercianti medesimi non esistano più, perchè fatte già esaurire dal sindacato nel suo periodo iniziale.

Date tali premesse, se gli imprenditori indipendenti controllassero una quota troppo grande della produzione com-

plessiva, ciò vorrebbe dire che, a formare una quota così rilevante, dovrebbero necessariamente concorrere anche taluni imprenditori, notevoli per la propria capacità tecnica, per la potenzialità dei propri impianti, per la disponibilità di capitali.

Questi ultimi imprenditori, dunque, avranno, molto più dei piccoli, la volontà e la possibilità di opporsi alla politica del sindacato, e di non far proprio il prezzo che esso cercherà di imporre all'intero mercato. Un tale atteggiamento potrà indurre il sindacato stesso ad una lotta a base di ribassi nei prezzi. Ma le condizioni accennate saranno anche quelle che ai più forti fra gli imprenditori liberi daranno fondata speranza di poter resistere, e di poter anzi accrescere la propria quota di produzione, a tutto danno della quota inizialmente dominata dal sindacato.

L'esperienza sembra appunto indicare che la parte della produzione complessiva che di regola può venir controllata dagli imprenditori liberi, senza che si verifichino le ricordate circostanze, non deve superare all'incirca il 25 %.

La situazione che abbiamo testè prospettata è, in ultima analisi, quella alla quale accennano varie delle deposizioni che abbiamo riportate nel precedente paragrafo, e specialmente quella relativa al sindacato N. 24. Vale la pena di ripeterne qui le parole testuali, tanto esse si confanno alle osservazioni già esposte:

« ...Una siffatta percentuale [dal 65 al 75 % di tutta la produzione, ed, in certi momenti, anche meno] risulta insufficiente ad assicurare al sindacato una forza monopolistica. Un uomo che controlla il 30 od il 40 % degli affari in un dato ramo, può sempre raccogliere intorno a sè abbastanza gente persuasa che egli possa influenzare il mercato. Perciò un sindacato che controlli soltanto il resto, non può riuscire ad imporre la propria volontà ».

Solo, dunque, allorchè la quota della produzione complessiva controllata dagli imprenditori liberi presenti dimensioni così modeste, da poter difficilmente riferirsi ad imprenditori di speciali capacità e ad impianti di potenzialità notevoli, e da poter difficilmente aumentare in un tempo apprezzabile: solo

allora gli imprenditori indipendenti sono costretti a seguire la politica del sindacato, e quest'ultimo quindi può ottenere un rialzo nel prezzo di vendita, oltrechè della quantità da esso prodotta, di tutta la quantità portata sul mercato (1).

Sembra poi superfluo rilevare — dopo quanto fu già osservato — che, anche così inteso, il potere monopolistico del sindacato è sempre precario.

Anche a prescindere da altre circostanze, la parte della produzione complessiva nelle mani degli imprenditori non associati è, per sua natura, variabile. Basterà quindi che essa aumenti, e che, aumentando, superi le proporzioni indicate, perchè il sindacato cessi di rappresentare un monopolio parziale.

Come fu altre volte notato, uno dei mezzi di cui dispongono i sindacati per tentar di stornare un tale pericolo, scoraggiando l'accrescimento della produzione da parte degli imprenditori liberi, è quella appunto di far elevare il prezzo di vendita ad una misura inferiore a quella che altrimenti potrebbero raggiungere.

Avendo sempre considerato, sinora, le domande e l'offerta per lunghi periodi, abbiamo sempre supposta indifferibile anche la domanda dei grandi commercianti. Ma, per avere una visione più completa dei fenomeni, sarà opportuno tener conto, sinteticamente, anche della domanda per brevi periodi, e riconoscere la differibilità — relativamente ad essi — della domanda dei commercianti predetti.

Riconosciuta una tale differibilità, si comprende subito che una delle condizioni di essa diventano le esistenze già nelle mani dei grandi commercianti.

(1) Come risulta dalle osservazioni al § 2, Sezione III, prima parte, l'ipotesi che gli imprenditori liberi, controllando non oltre il 15 o/o della produzione totale, accettino il prezzo stabilito per la propria merce dal sindacato, costituisce la premessa in base alla quale abbiamo appunto esaminato il caso che è caratteristico del monopolio parziale: il caso in cui il sindacato riesca ad esercitare una azione sull'intera massa della merce portata al mercato.

I grandi commercianti non possono cercare di opporsi all'aumento di prezzo preteso dal monopolista parziale, che coll'astenersi dal comperare alle condizioni da questi volute. Ma, qualora non possedessero esistenze, essi non si troverebbero in grado di disertare il mercato, se non privando la clientela dei propri servizi, e lasciando quindi creare a proprio danno il pericolo gravissimo di relazioni dirette fra i produttori ed i consumatori veri e propri. Una volta, invece, che siano forniti di esistenze, essi potranno sempre servirsi di queste per provvedere alle necessità più immediate dei propri clienti, senza aver bisogno — in corrispondenza di tale quantità — di acquistare presso il monopolista.

Ci troviamo qui ricondotti alle osservazioni che esponemmo altra volta, nè sarebbe opportuno ripeterci.

Orbene, in questa azione di resistenza i grandi commercianti possono trovarsi notevolmente aiutati anche dalla produzione degli imprenditori indipendenti.

Vedemmo già — nell'antecedente § 3 — quali rapporti di vera e propria collaborazione possano stabilirsi, in una eventuale lotta contro il monopolista parziale, fra gli imprenditori non associati ed i grandi commercianti.

Questi ultimi, fra l'altro, mentre cercheranno, in tutto od in parte, di non acquistare dal sindacato, compreranno l'intera produzione dagli imprenditori liberi, se questi avranno deciso di non seguire nelle sue pretese il sindacato stesso. La produzione degli imprenditori indipendenti verrà così ad aggiungersi alle esistenze, per accrescere la quantità totale della merce cui possono ricorrere i grandi commercianti, prima di piegarsi ai voleri del sindacato.

Naturalmente, quanto maggiore sarà la quota della produzione nelle mani degli imprenditori indipendenti, tanto più sensibile — a parità di tutte le altre condizioni — diverrà il nuovo aiuto ai grandi commercianti. Se una tale produzione non ammonterà, per esempio, che ad un 10 % della produzione complessiva, essa non potrà dare un contributo decisivo all'azione di resistenza dei grandi commercianti.

Ma se comincerà a salire ad un 15 o ad un 20 % del totale, allora essa, sommandosi colle giacenze, potrà acquistare un tal peso, da contribuire decisamente al fallimento della politica del sindacato.

Sotto un certo aspetto, la produzione degli imprenditori non associati i quali non intendano sottomettersi alla volontà del monopolista parziale compie, nelle mani dei grandi commercianti, la stessa funzione delle esistenze. Come queste, essa contribuisce ad aumentare la differibilità della domanda dei commercianti medesimi in rapporto alla merce prodotta dal sindacato.

Se, per una estrema ipotesi, le giacenze fossero nulle, ma la percentuale rappresentata dalla produzione degli imprenditori non associati fosse molto forte, la produzione stessa potrebbe bastare ad imprimere un tal grado di differibilità alla domanda — per brevi periodi — dei grandi commercianti, da minacciare da sola l'intera politica del sindacato.

§ 6. — IL SOVRAPPIÙ DEL MONOPOLISTA PARZIALE,
DEI CONSUMATORI E DEI GRANDI COMMERCianti.

Nell'ipotesi che il monopolista parziale abbia raggiunto i suoi fini, è intuitivo, in base alle molte osservazioni raccolte più sopra, che egli verrà a limitare anche i guadagni che i grandi commercianti facevano nel periodo della concorrenza.

La definizione del regime del monopolio parziale che fu data nel § 9 della prima parte della presente Sezione può, dunque, completarsi, dicendo che il regime stesso è caratterizzato dal fatto per cui, non soltanto il sovrappiù dei produttori organizzati, e, mediamente, anche quello dei produttori indipendenti, è il massimo rispetto alla quota della produzione complessiva che i produttori organizzati controllano, ed il sovrappiù dei consumatori è quello che corrisponde a tale massimo: ma pure dal fatto che il so-

vrappiù dei grandi commercianti — il quale in condizioni di monopolio totale restava ridotto addirittura a zero — risulta ad ogni modo molto minore che durante la concorrenza fra gli imprenditori.

§ 7. — APPLICABILITÀ ALLA SECONDA APPROSSIMAZIONE
DELLE CONCLUSIONI, GIÀ RAGGIUNTE NELLA PRIMA,
CIRCA GLI EFFETTI DELLA RIDUZIONE DEL COSTO
SUL PREZZO DI EQUILIBRIO.

Dalle numerose osservazioni esposte nel § 4, circa l'aumento del margine conseguente alle economie introdotte dai sindacati (costituiscano essi, o meno, monopoli parziali), riesce ancor più rafforzata una conclusione che la pura logica bastava già a suggerire, analogamente a quanto fu notato nel § 8, terza parte, della Sezione anteriore: e cioè, che, come nelle condizioni corrispondenti per il caso del monopolista totale, così anche nel caso del monopolista parziale, le osservazioni esposte nella prima approssimazione circa gli effetti della riduzione del costo, sono estensibili pure alla seconda.

Certo nelle nuove condizioni si incontrano elementi più complessi, ed, in un certo senso, perturbatori: ma non tali da poter infirmare quanto fu già osservato al riguardo nella seconda parte della presente Sezione.

SEZIONE IV.

**L'equilibrio della domanda e dell'offerta normali
in regime di sindacato fra imprenditori,
in una seconda approssimazione,
e con una curva di domanda normale dei consumatori
del tipo di quella del nitrato sodico
(di elasticità zero per un certo tratto).**

§ 1. — FINI E LIMITI DELLA INDAGINE.

Nella Sezione I, parte speciale, del presente Capitolo fu già rilevato che i sindacati sorti nell'industria del nitrato di sodio — riguardando una merce che si trova in una sola nazione del mondo, e dovendo raccogliere l'adesione preventiva di tutti gli imprenditori interessati — costituiscono veri e propri monopoli totali rispetto al mercato internazionale. Poichè, dunque, nel caso di cui ci occupiamo, il sindacato coincide con un monopolio non parziale, ma totale — ed inoltre, con un monopolio esteso al mondo intero — le osservazioni che staremo per fare dovranno riconnettersi alle conclusioni già svolte, non tanto nella III, quanto nella II Sezione del Capitolo in corso.

S'intende poi che — per ragioni perfettamente analoghe a quelle già esposte nella Sezione III del volgente Capitolo — anche l'esame dei fenomeni che nell'industria del nitrato sodico si riscontrano per effetto del regime di monopolio totale, deve venire specialmente coordinato con quelle fra le analisi già svolte, che si riferiscono ad una seconda approssimazione.

§ 2. — I FENOMENI PIÙ CARATTERISTICI
DEL REGIME DI MONOPOLIO TOTALE FRA GLI IMPRENDITORI
SI VERIFICANO ANCHE NEL CASO DEL NITRATO SODICO.

Si è visto nella Sezione II che il monopolista totale, quando, nello svolgimento della propria politica, prescelga

di agire sulla quantità della produzione, non può ottenere i propri fini se non riducendo la quantità stessa.

Orbene: basta gettare uno sguardo sulle tavole statistiche in appendice al Vol. I, o riandare le dettagliate osservazioni e documentazioni in esso raccolte, specialmente a pag. 24-25, 41-42, 135-39, 142-45, 417-21, 441-45, 448-52 e 458-61, per riconoscere che tutti i sindacati sorti nell'industria del nitrato di sodio — non avendo potuto, per la forma troppo primitiva della propria organizzazione, influire direttamente sul prezzo di vendita, ed avendo dovuto perciò restringersi ad una azione immediata sulla sola quantità della produzione — hanno sempre ridotto l'ammontare di quest'ultima, in confronto alle cifre che essa aveva presentate negli ultimi anni dei periodi di concorrenza rispettivamente anteriori.

Nella Sezione II si è inoltre constatato che il monopolista, non solo deve diminuire la produzione attuale per sè medesima, ma deve anche, mediante tale misura, far diminuire, e possibilmente ridurre al nulla, l'altra parte di quella quantità complessiva esistente, rispetto alla quale la produzione stessa non rappresenta se non una quota: e, cioè, le giacenze nelle mani dei grandi commercianti.

Ora, come risulta dalle citate tavole statistiche in appendice al Vol. I, e dalle lunghe analisi in esso svolte, particolarmente alle pag. 47-49, 52-53, 167-70, 421-26 e 496-99, risulta che anche i sindacati sorti nell'industria del nitrato sodico, contraendo la quantità attuale della loro produzione, hanno sempre mirato a raggiungere, ed hanno realmente raggiunta — in confronto alle cifre degli anni di concorrenza rispettivamente anteriori — una riduzione iniziale assoluta delle esistenze.

Certo la periodica diminuzione delle esistenze che così si riscontra nella nostra industria non risulta mai fortissima: ed in ogni modo è sempre tale, da rimanere di gran lunga lontana da una scomparsa vera e propria.

Ciò dipende da varie ragioni.

Anzitutto, trattando della formazione delle esistenze in genere (1), notammo che, per non cadere in gravi errori, bisogna coordinare con molto discernimento i periodi di tempo ai quali riferire le quantità (produzione e consumo), dalla cui differenza le esistenze stesse risultano; e che, per esempio, nel caso dei prodotti agricoli — il cui raccolto si completa in un breve periodo dell'anno — l'unità di tempo alla quale correlare le due quantità non può essere tale periodo, ma l'anno intero.

Rispetto alla merce che ci interessa, la produzione non presenta — per il suo stesso tipo industriale — un carattere di stagionalità; ma lo presenta invece il consumo.

Gli usi pei quali è massimo il consumo del nitrato, sono gli usi a scopo agricolo; la parte del mondo in cui tale consumo è molto maggiore che ogni altra, è l'Europa; ed i mesi in cui il consumo in Europa e nel mondo è di gran lunga superiore che nel resto dell'anno, sono i mesi dal febbraio al maggio. Secondo dimostra la tavola IV in appendice al Vol. I, il consumo in Europa negli accennati quattro mesi suole ammontare, da solo, a circa il 60 % dell'intero consumo annuale.

Data, dunque, una così diseguale distribuzione del bisogno fra i varii mesi dell'anno, una parte della forte accumulazione delle esistenze che si verifica nei mesi di minor consumo — tra i quali è il dicembre, al cui termine più specialmente si riferiscono le cifre che possediamo — non costituisce se non una semplice necessità tecnica per poter provvedere alle maggiori necessità degli altri.

Indipendentemente da questo fattore tecnico, la limitazione che i sindacati ad ogni modo incontrano nel loro sforzo per ridurre le esistenze, si collega alla forma troppo imperfetta della loro organizzazione.

In base alle osservazioni ampiamente svolte a suo tempo, sappiamo già che solo i sindacati la cui organizzazione sia

(1) Si veda a pag. 170-71.

di tipo molto complesso ed elevato, possono usare i mezzi che conosciamo più efficaci per ottenere l'abolizione, o quasi, delle esistenze, e possono poi — una volta eliminatele, o, quanto meno, ridottele in ampia misura — influire perchè non si ricostituiscano, o, almeno, perchè non aumentino oltre le loro nuove e non più moleste dimensioni: agire, cioè, sul processo di vendita del prodotto, e costringere i grandi commercianti a trasformarsi in semplici commissionarii a percentuale.

Abbiamo d'altronde constatato — nella Sezione I, parte speciale, del presente Capitolo — che i sindacati sorti nella industria del nitrato sodico rientrano nel tipo più rudimentale d'organizzazione: talchè — come si evince dalle molte osservazioni disseminate nel Vol. I — essi incontrano difficoltà grandissime per la pura e semplice riduzione della quantità prodotta. È dunque naturale che essi non riescano a raggiungere se non in modo molto imperfetto quei fini che solo i sindacati meglio organizzati possono conseguire appieno.

Inoltre, se nella Sezione II vedemmo come i monopoli totali che riducono la produzione, e, mediamente, le esistenze, riescono sempre — per le leggi stesse della domanda — ad ottenere un rialzo nel prezzo di vendita della merce: dalle tavole statistiche in appendice al Vol. I, nonché dalle molte osservazioni sparse nel Volume stesso, e specialmente da quelle alle pag. 26, 54-56, 502-05 e 513-14, riesce provato che anche i sindacati sorti nella industria del nitrato sodico, adoperando i medesimi mezzi, hanno raggiunto il medesimo scopo.

L'unico sindacato che nel suo primo anno è riuscito a determinare un rialzo troppo scarso nel prezzo, e nel suo secondo ed ultimo non ha potuto ottenere se non un prezzo inferiore a quello stesso dell'estremo anno del precedente periodo di concorrenza, è stato il sindacato 29 febbraio 1896-16 ottobre 1897. Ma — come a suo luogo dimostrammo (1) — que-

(1) Vol. I, pag. 221-28

sto insuccesso è dipeso principalmente dal fatto che — per i dissidii scoppiati fra i soci, e per il sorgere di due nuove e potenti imprese che si rifiutarono di aderire all'accordo — il sindacato in discorso non potè persuadere della propria vitalità il mercato. Si tratta dunque dell'influenza di un fenomeno di mera previsione: cioè di un fenomeno che — per la natura delle nostre premesse — si sottrae al campo delle nostre ricerche; e che ad ogni modo riguarderebbe, non tanto la domanda e l'offerta per lunghi periodi — le quali sole costituiscono l'oggetto precipuo delle nostre analisi — quanto la domanda e l'offerta per periodi brevi.

La perfetta corrispondenza che intercede fra le conclusioni contenute nella parte generale ed i fenomeni che si verificano anche nel caso speciale del nitrato sodico, è sintetizzata — come già per le manifestazioni del processo della concorrenza — dalla figura alla pag. 371.

Il fatto che i sindacati formatisi nella industria del nitrato sodico diminuiscano la produzione totale in confronto alle cifre che essa presentava negli ultimi anni dei periodi di concorrenza rispettivamente anteriori, vi è rappresentato, per ciò che — dato il modo con cui venne costruita la D_2D_{37} , curva della domanda normale dei grandi commercianti, (1) e dato che OS indica la quantità complessiva di equilibrio (produzione attuale, più esistenze) in regime di concorrenza — i segmenti sull'asse delle ascisse, i quali corrispondono ad eccedenze del consumo sulla produzione ed hanno quindi il proprio estremo destro a sinistra del punto S , si riferiscono ad anni nei quali vigevano gli accordi fra gli imprenditori.

Il fatto che nella nostra industria i sindacati determinino una riduzione delle esistenze vi è anch'esso rappresentato, e per una ragione intimamente connessa colla precedente. Dati sempre i criterii che presiedettero alla costruzione

(1) Si confrontino il quadro statistico a pag. 197 e le osservazioni alle pag. 199-203.

della D_0D_{∞} , e dato che i segmenti sull'asse delle ascisse presi da sinistra verso destra a partire dal punto R , indicano la parte della quantità complessiva costituita dalle esistenze, quelli fra i segmenti stessi che finiscono a sinistra di S , e che sono quindi minori di RS — segnando quest'ultimo le esistenze dell'anno iniziale 1889 — corrispondono alle diminuzioni provocate nelle esistenze medesime dalle riduzioni della produzione attuale, e si riferiscono anch'esse agli anni in cui hanno avuto vigore le intese fra gli industriali.

Infine, il fatto che i sindacati sorti nella industria del nitrato sodico riescano a determinare un rialzo nel prezzo di vendita della merce vi trova anch'esso la propria rappresentazione, in quanto — il prezzo $p_{10}S$ essendo, per gli anni da noi considerati e sul mercato cileno, il prezzo unitario a margine zero in circa scellini $5,5\frac{1}{2}$ (1), e però anche il prezzo di equilibrio in regime di concorrenza — i prezzi che più giacciono alla sua sinistra, e che sono quindi più alti di esso si riferiscono tutti — come risulta anche dal quadro statistico a pag. 375 — ad anni di sindacato.

La dimostrazione non è però ancora completa.

Noi dovremmo provare, non solo che i sindacati — equivalenti, nella nostra industria, a monopoli totali — hanno provocato un rialzo nel prezzo di vendita della merce, ma che l'hanno provocato nel senso specifico di cui alla Sezione II, prima e terza parte; che hanno, insomma, elevato il prezzo di vendita sino a quel punto preciso, al quale corrisponde il margine massimo.

Senonchè una tale dimostrazione non potrebbe essere da noi neppure tentata, per la imperfezione e la incompiutezza degli elementi che possediamo.

L'unico tratto della curva reale di domanda dei consumatori, a noi effettivamente noto — sia pure con una ap-

(1) Si veda a pag. 266 e 374. Sembra superfluo aggiungere che l'espressione « prezzo a margine zero », va riferita all'imprenditore industriale medio, non al grande commerciante.

prossimazione molto grossolana — è il tratto *FM*(1). Quanto alla curva di domanda dei grandi commercianti — la curva che più direttamente interessa il sindacato — abbiamo visto a suo tempo (2) come il suo tracciato si basi sopra criterii assai più convenzionali e di una approssimazione molto più remota, che non quelli che ci hanno servito per la costruzione della curva di domanda dei consumatori veri e propri. Solo per ciò che riguarda la curva di offerta degli imprenditori, possediamo elementi abbastanza numerosi.

Per la maggior parte, dunque, delle curve che ci interessano, scarseggiano in quantità ed in precisione i dati che sarebbero necessari, per poter applicare al caso concreto i procedimenti astrattamente perfetti che furono esposti nella prima e terza parte della Sezione II, e per accertare, in base ad essi, se il prezzo sulla Costa cilena in oltre 6 scellini — prezzo che vedemmo essere il più alto fra quelli ottenuti dai sindacati succedutisi nella nostra industria, ed anche il più tipico — coincida, o, per lo meno, si aggiri intorno al prezzo che garantirebbe il margine massimo.

Una sola osservazione può essere fatta.

Ammettendo che il prezzo di circa scellini $5,5\frac{1}{2}$ rappresenti — per gli anni ai quali si limitano le nostre ricerche — il prezzo a margine zero, e quindi anche il prezzo di equilibrio in regime di concorrenza fra imprenditori; l'aumento ad oltre 6 scellini significa un aumento di più che il 15% sul prezzo iniziale. Si tratta dunque di un rialzo, la cui stessa importanza legittima la presunzione che esso possa per lo meno avvicinarsi, e molto sensibilmente, al punto di massimo.

La stessa incompiutezza dei dati ci impedisce anche di giungere a conclusioni quantitativamente esatte sulle variazioni dei sovrappiù relativi alle tre categorie economiche che più ci interessano.

(1) Si veda anche la figura a pag. 112.

(2) Si confronti alle pag. 180-203.

Ad ogni modo, dalle osservazioni esposte poco più sopra e dai molti elementi adunati nel Volume I, questo pare certo: che, anche nell'industria del nitrato sodico, il senso secondo cui tali sovrappiù variano in seguito alla costituzione del sindacato (o, nel nostro caso, del monopolio completo), corrisponde perfettamente agli insegnamenti raccolti nella parte generale.

Appunto perchè si eleva il prezzo di vendita della merce, aumenta il sovrappiù degli imprenditori associati e diminuisce il sovrappiù dei consumatori.

Quanto al sovrappiù dei grandi commercianti, sembra che nel nostro caso la sua riduzione sia assai meno che proporzionale a quella del sovrappiù dei consumatori. E ciò perchè, date le forme troppo imperfette della propria organizzazione, il sindacato che ci interessa non ha — e già lo notammo — la forza di modificare direttamente il processo di smercio del prodotto.

§ 3. — IL PREZZO DI MASSIMO
E LA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI
DEL TIPO DI QUELLA DEL NITRATO SODICO
(DI ELASTICITÀ ZERO PER UN CERTO TRATTO).

Come risulta fra l'altro dalle tavole VIII e X in appendice al Vol. I, e dalle osservazioni a pag. 108-109 del Vol. presente, il prezzo unitario di circa scell. 9 sul mercato europeo e quindi per il prodotto già nelle mani dei grandi commercianti, è il prezzo di vendita più alto e nello stesso tempo più costante, o tipico, al quale i sindacati nell'industria del nitrato di sodio sembrano voler spingere indirettamente la merce, ed al di sopra del quale sembrano desiderare che non si elevi. Di fatti, sui tre sindacati intorno ai quali possediamo i dati più numerosi, i due che sono riusciti vitali e che hanno potuto svolgere con successo la propria politica, hanno visto realizzarsi un tale prezzo. Inoltre il primo l'ha visto determinarsi e perdu-

rare, come media annua, in tutti e tre gli anni della propria esistenza, ed il secondo in 2 su 3. Infine, se nel secondo dei tre anni dell'ultimo sindacato, il prezzo in Europa è stato più alto, ciò è dipeso — come dimostrammo a suo tempo (1) — da condizioni eccezionali, assolutamente contrarie alla volontà dei dirigenti l'accordo.

Si è notato d'altronde a pag. 263 come si possa *grossomodo* ritenere che al prezzo di oltre 6 scellini sulla Costa cilena corrisponda sul mercato europeo un prezzo di circa 9 scellini.

Orbene, le ragioni per le quali i sindacati sorti nella nostra industria — mentre cercano di portare il proprio prezzo di vendita sulla Costa cilena a quell'altezza di oltre 6 scellini, alla quale, sul mercato europeo e nelle mani dei grandi commercianti, fa riscontro un prezzo di circa 9 scellini — palesano nello stesso tempo la volontà che entrambi i prezzi non vengano superati, si riconnettono, così ai rapporti fra le curve di domanda normale dei grandi commercianti e dei consumatori, come alla forma particolare che presenta il tratto cognito della seconda curva, e cioè il tratto FM , di cui nella figura a pag. 112.

Sappiamo che i sindacati costituitisi nella nostra industria non possono, per il tipo troppo imperfetto della loro organizzazione, esercitare alcuna influenza nel senso di modificare l'assetto dello smercio del prodotto, e di ridurre i grandi commercianti in una condizione a loro subordinata. Ci è parimenti noto (2) che — data questa condizione — si verifica anche per il nitrato sodico, ed in pieno regime di monopolio totale, quello che, in tale ipotesi, è il caso di gran lunga più frequente: vale a dire, che i grandi commercianti possono sempre riversare sopra i consumatori veri e propri se non tutta, almeno la massima parte dell'aumento di prezzo richiesto loro dal monopolista.

(1) Vol. I, pag. 515-23.

(2) Vol. I, pag. 520-21 ed altre.

Poste queste premesse, qualora il tratto cognito della curva di domanda normale dei consumatori veri e propri avesse una elasticità anche piccola, i consumatori potrebbero evitare per effetto del monopolio, un rialzo del loro prezzo di acquisto, e quindi una contrazione della propria domanda, nei soli e modesti limiti in cui la loro resistenza fosse riuscita ad imporre ai grandi commercianti una diminuzione del sovrappiù del quale essi usufruivano nel precedente regime di concorrenza.

Il tratto cognito, invece, ha una elasticità eguale a zero. Anche, dunque, se i grandi commercianti riuscissero a rovesciare sui consumatori tutto l'aumento di prezzo imposto loro dal sindacato, i secondi — per l'intero tratto accennato — potrebbero mantener costante la loro domanda, giacchè, in corrispondenza, questa si conserverebbe indifferente al rialzo del prezzo. Solo quando il sindacato avesse portato il prezzo pagato dai grandi commercianti a quella altezza, alla quale sulla curva di domanda dei consumatori corrispondessero punti a sinistra del punto *F*: solo allora i contraccolpi così della politica del sindacato, come della tendenza dei grandi commercianti a rovesciare sui consumatori la maggior parte possibile del nuovo e più grave prezzo, sarebbero risentiti anche da questi ultimi, e — per il ravvisarsi del rapporto fra variazioni del prezzo e variazioni della quantità — darebbero luogo ad una contrazione della loro domanda.

Allorchè, sotto il § 6, terza parte della Sezione II (1), consideravamo una curva di domanda dei consumatori elastica in tutti i punti, la domanda dei consumatori stessi poteva conservarsi costante malgrado il rialzo nel prezzo di vendita provocato dal monopolista, solo in quanto — dato il divario esistente, nell'antecedente regime di concorrenza, fra il prezzo relativo alla curva di domanda dei grandi commercianti ed il prezzo relativo alla curva di domanda dei consumatori — i primi si accollassero, interamente o parzial-

(1) Si confrontino più precisamente le pag. 538-39.

mente, l'onere del nuovo e maggior prezzo, alienando tutto, o parte, del sovrappiù di cui prima godevano. Nelle nuove condizioni, invece, ed in base alle ragioni già esposte, anche se i grandi commercianti scarichino l'intero aumento del prezzo sui consumatori, questi ultimi, per tutto il tratto in cui la curva della loro domanda è di elasticità zero, possono egualmente tener ferma la propria domanda.

In generale, quanto più sarà lungo il tratto della curva di domanda dei consumatori dotato di elasticità zero, tanto più sarà facile — *ceteris paribus* — che il prezzo di massimo del monopolista corrisponda ad un punto sulla curva di domanda dei grandi commercianti, al quale, sulla curva di domanda dei consumatori, faccia riscontro un punto compreso nel tratto accennato. Se il caso si darà, si verificherà il fenomeno apparentemente paradossale, per cui, sebbene il monopolista abbia aumentato il prezzo di vendita ai grandi commercianti, e sebbene i grandi commercianti abbiano rovesciato l'intero aumento sopra i consumatori veri e propri, tuttavia questi ultimi potranno conservare alla propria domanda le dimensioni che essa presentava nel precedente regime di concorrenza.

Una tale condizione di cose potrà poi riuscire, in definitiva, utilissima al monopolista.

Vedemmo alle pag. 382-83 come la preesistente accumulazione delle giacenze — accumulazione la quale, nell'ipotesi di cui ora si parla, sarebbe favorita dal fatto che, in rapporto ad un certo tratto della curva di domanda dei consumatori veri e propri, nessun aumento del consumo potrebbe assorbire le produzioni crescenti — renda più difficile al monopolista le prime applicazioni della propria politica. Ma se ciò resta vero per i momenti iniziali, è altrettanto vero che il monopolista — qualora riesca a superare le difficoltà del periodo di assestamento, ed a ridurre le giacenze alle proporzioni volute — finirà in ultima analisi per trarre giovamento da una simile condizione di cose.

Egli ha interesse a diminuire la propria produzione, sia per ottenere dai grandi commercianti quel rialzo del prezzo che garantisce il massimo margine, sia per ridurre le esistenze che sono nelle mani dei commercianti stessi. Ma se tali scopi possono essere raggiunti senza intaccare il consumo, il vantaggio è maggiore, in quanto non sarà stata sminuita la fonte fondamentale di ogni domanda, non sarà stata sviata una parte della clientela a favore dei surrogati concorrenti, ed il pericolo che questi ultimi sempre rappresentano sarà stato contenuto entro i più ristretti confini.

Nel caso dell'industria del nitrato sodico, lo sforzo che vedemmo essere fatto dai dirigenti i varii sindacati succedutivisi, affinchè la riduzione della produzione fosse tale da non portare il prezzo pagato dai consumatori al disopra del più alto fra i prezzi segnati su quel tratto della loro curva di domanda normale, la cui elasticità è zero, induce a ritenere che i sindacati trovino il proprio prezzo di massimo su quel punto della curva di domanda dei grandi commercianti, che corrisponde al punto indicato sulla curva di domanda dei consumatori, e prova ad un tempo quanto grande sia l'interesse del monopolista di non diminuire — in tali condizioni — il fondo a disposizione dei consumatori medesimi.

I N D I C E

INTRODUZIONE

Le dottrine economiche oggi prevalenti, e gli indirizzi analitico e geometrico (*pag.* I). — I caratteri comuni ad entrambi gli indirizzi (*pag.* I-III). — La differenza dei due indirizzi consiste principalmente nella diversa rigidità con cui vengono applicati i principii della interdipendenza e dell'equilibrio dei fenomeni economici (*pag.* III-IV). — Per poter rappresentare dati fenomeni economici col mezzo di processi semplici, e cioè col mezzo di curve piane, bisogna concepirli ciascuno come funzione prevalente di una sola variabile (*pag.* IV-VII). — La rappresentazione di dati fenomeni economici col mezzo di curve piane è caratteristica dell'indirizzo geometrico (*pag.* VII-VIII). — L'indirizzo analitico e le difficoltà della sua applicazione pratica (*pag.* VIII-X). — Nel presente studio, la domanda e l'offerta verranno in prevalenza considerate come funzioni di una sola variabile: il prezzo della merce; ed inversamente (*pag.* X-XI). — Ragioni teoriche e pratiche che suffragano una tale concezione (*pag.* XI-XV). — Modi per conciliare la considerazione di dati fenomeni quali funzioni di una sola variabile, col criterio della interdipendenza generale dei fenomeni stessi (*pagine* XV-XVII). — Nelle particolari applicazioni all'industria del nitrato sodico, la concezione della domanda e dell'offerta, o del prezzo, come funzioni di una sola variabile, si dimostra sufficiente anche per una seconda approssimazione. (*pag.* XVII). — Rapporti fra i prezzi dei beni diretti e dei beni strumentali (*pag.* XVII-XXI).

CAPITOLO I.

Domanda ed offerta in generale.

§ 1. CORRELAZIONE FRA DOMANDA OD OFFERTA E PREZZO.

Importanza fondamentale del concetto di domanda e di offerta (*pag.* 1-3). — Definizione della domanda e dell'offerta (*pag.* 4). — La

domanda e l'offerta devono sempre concepirsi in correlazione ad un dato prezzo (*pag.* 4-9). — Definizione del prezzo al quale devono correlarsi la domanda e l'offerta (*pag.* 9-12). — Invertibilità del rapporto di correlazione fra domanda ed offerta e prezzo (*pag.* 12-15). — La correlazione fra la domanda e l'offerta ed il prezzo è un caso caratteristico della interdipendenza dei fenomeni economici (*pag.* 15-16). — Il prezzo come fatto acquisito (*pag.* 16-18). — Carattere storico e comparativo del processo di determinazione del prezzo (*pag.* 18-22).

§ 2. — I PRINCIPALI PROBLEMI

RELATIVI ALLA DOMANDA ED ALL' OFFERTA.

I problemi attinenti alla correlazione fra domanda ed offerta, e prezzo (*pag.* 22-24). — Posizione degli stessi problemi in seguito al variare delle altre condizioni, supposte in un primo momento, costanti (*pag.* 24-27).

§ 3. — VARIE SPECIE DI DOMANDE E DI OFFERTE.

Importanza fondamentale della domanda dei consumatori veri e propri, e della offerta degli imprenditori (industriali) (*pag.* 27-28). — Esistenza di altre domande ed offerte da parte degli intermediarii (*pag.* 28). — Necessità, per uno studio di seconda approssimazione, di tener conto anche di qualcuna delle domande intermedie (*pag.* 29-30). — Fra queste, nel presente studio si terrà il massimo conto della domanda dei grandi commercianti (commercianti di prima mano) (*pag.* 30-33). — La domanda e l'offerta per lunghi periodi di tempo (domanda ed offerta normali), e per brevi periodi (*pag.* 33-34). — Il presente studio si occuperà in modo quasi esclusivo della domanda normale dei consumatori, della domanda normale dei commercianti di prima mano, e della offerta normale degli imprenditori (industriali) (*pag.* 34).

CAPITOLO II.

La domanda normale in genere, ed in ispecie la domanda normale del nitrato sodico.

SEZIONE I.

I moventi della domanda normale in genere.

Le principali componenti della quantità complessivamente domandata ad un certo prezzo sopra un certo mercato (*pag.* 35-36). — I

principali problemi connessi colla domanda per lunghi e per brevi periodi di tempo (*pag.* 36-38). — Diverso modo di intendere i propri moventi e di prospettarsi i relativi problemi, da parte dei consumatori veri e propri e dei grandi commercianti (*pag.* 38-39).

SEZIONE II

**La domanda normale dei consumatori in genere,
ed in ispecie la domanda normale dei consumatori
del nitrato sodico.**

§ 1. — I PROBLEMI DELLA UTILITÀ.

N. 1.

I PROBLEMI DELL'UTILITÀ IN GENERALE.

I principali problemi che si riconnettono all'utilità dei beni (*pag.* 40-41). — Il carattere comparativo del processo di determinazione dell'utilità dei beni (*pag.* 41-42). — Particolare evidenza di tale processo nel caso dei beni surrogabili e dei beni strumentali (*pag.* 42-43).

N. 2.

L'UTILITÀ DEL NITRATO SODICO.

A)

La Concimazione azotata ed il nitrato sodico.

L'importanza dell'azoto per la nutrizione delle piante (*pag.* 43-44). — I vari processi per fornire l'azoto alle piante (*pag.* 44-46). — L'importanza del nitrato sodico fra i concimi azotati (*pag.* 46). — Il reddito netto dovuto all'impiego del nitrato sodico è misurato dalla differenza fra il maggior reddito lordo ottenuto mediante l'uso di una data quantità del nitrato stesso, ed il prezzo di tale quantità (*pag.* 46-47). — I risultati raggiunti coll'applicazione del nitrato sodico nella coltivazione: del frumento (*pag.* 47-50); della barbabietola da zucchero (*pag.* 49-52); dell'orzo (*pag.* 52); dell'avena (*pag.* 52-53); della segala (*pag.* 53); della patata (*pag.* 53-54); della barbabietola da foraggio (*pag.* 54).

B)

Il prezzo del nitrato sodico ed i limiti della sua utilità.

Il prezzo del nitrato sodico e la sua utilità, in confronto col prezzo e colla utilità del solfato ammonico (*pag.* 54-59). — Le tavole del Wagner sul maggior prodotto e sul guadagno monetario ottenibili coll'uso del nitrato sodico e del solfato ammonico (*pag.* 60-65). — Il prezzo limite della convenienza del nitrato sodico in con-

fronto col solfato d'ammonio (*pag.* 65-72). — Il limite superiore teorico ed il limite superiore pratico di tale convenienza (*pag.* 72-75). — Le modificazioni nel prezzo del nitrato di sodio o del solfato ammonico, oppure nel prezzo dei prodotti per la cui coltivazione vengono impiegati, e le conseguenti variazioni della rispettiva convenienza (*pag.* 75-79). — Probabili effetti della variazione nel prezzo di altri surrogati del nitrato sodico, o della eventuale scoperta di nuovi succedanei. (*pag.* 79-80).

§ 2. — LA CURVA DELLA DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI.

N. 1.

LA CURVA DELLA DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI IN GENERE.

L' utilità di un bene come funzione della quantità del bene stesso (*pag.* 80-81). — La derivata che misura tale utilità (*pag.* 81-82). — L' utilità marginale di un bene diverso dalla moneta, e l' utilità marginale della moneta medesima (*pag.* 82-83). — Il sovrappiù del consumatore (*pag.* 83-84). — Correlazione fra il variare della quantità di una merce ed il variare del suo prezzo (*pag.* 85-86). — La curva che esprime tale correlazione è senz' altro la curva della domanda di mercato (*pag.* 87-90). — Le condizioni sotto le quali va intesa la curva della domanda di mercato (*pag.* 91-94).

N. 2.

LA CURVA DELLA DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI DEL NITRATO SODICO.

I dati utilizzabili sulle quantità consumate e sui prezzi vanno dal 1889 al 1903 (*pag.* 94-95). — Ragioni per preferire, tra i vari prezzi, quelli in Europa, e per carichi in arrivo (*pag.* 95-96). — Possibilità di correlare le cifre annuali del consumo nel mondo con i prezzi medi annuali in Europa (*pag.* 97-98). — Dato lo scarso numero dei valori reali a nostra conoscenza, non è possibile tentar di tracciare se non un piccolo tratto della curva reale di domanda (*pag.* 99-100). — Ammissibilità dell' ipotesi che, nel periodo considerato, le condizioni diverse da quelle delle variazioni nelle quantità e nel prezzo della merce, non abbiano subito modificazioni sostanziali (*pag.* 100-102). — Il fatto che il consumo del nitrato sodico aumenta anche indipendentemente da ogni riduzione del prezzo, crea una gravissima difficoltà allo studio della correlazione fra le variazioni reali del prezzo e della domanda (*pag.* 102-104). — Convenzioni per superare tale difficoltà (*pag.* 104-108). — Il prezzo del nitrato sodico al di sopra del quale

comincia la riduzione del consumo (*pag.* 108-109. — I prezzi le cui variazioni non sembrano influire direttamente sulle variazioni del consumo (*pag.* 109-110). — La curva reale della domanda dei consumatori ed il suo tratto cognito (*pag.* 110-15). — Il fenomeno per cui il tratto cognito della curva reale della domanda dei consumatori risulta perpendicolare all'asse delle ascisse, dimostra che lungo tale tratto la curva stessa presenta una elasticità eguale a zero (*pag.* 115). — Prezzi medi annui del nitrato sodico, del frumento e della barbabietola dal 1889 al 1903, e significato delle loro variazioni (*pagine* 116-19).

§ 3. — L'ELASTICITÀ DELLA CURVA

DELLA DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI.

N. 1.

L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI IN GENERE.

La variazione che subisce la quantità domandata al variare del prezzo, e l'espressione analitica della sua misura (*pag.* 119-20). — Modo per correlare tale misura colle modificazioni dell'unità monetaria (*pag.* 120-22). — La rappresentazione geometrica del rapporto fra l'incremento della quantità domandata e l'incremento del prezzo (*pag.* 122-24). — L'elasticità della domanda (*pag.* 124). — Il diverso grado di elasticità della domanda delle varie merci (*pag.* 124-25). — Il diverso grado di elasticità nei vari punti della curva di domanda di una stessa merce (*pag.* 125-26). — La possibilità che certi tratti della curva della domanda presentino una elasticità zero (*pag.* 126-30). — Tale possibilità non contraddice in alcun modo il concetto fondamentale della interdipendenza fra prezzo e quantità domandata (*pag.* 130-31).

N. 2.

L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI DEL NITRATO SODICO.

L'espressione analitica della domanda del nitrato sodico, così lungo il tratto cognito della domanda stessa, come lungo i tratti ad esso immediatamente superiore ed inferiore (*pag.* 131-34). — La rappresentazione geometrica della elasticità medesima (*pag.* 134-36). — La spiegazione del fenomeno per cui l'elasticità del tratto cognito della curva di domanda del nitrato sodico è eguale a zero (*pag.* 136-38). — Se non esistessero surrogati del nitrato sodico, il tratto della curva della sua domanda dotato di elasticità zero, sarebbe più lungo (*pag.* 138-40).

§ 4. — IL SOVRAPPIÙ DEI CONSUMATORI.

N. 1.

IL SOVRAPPIÙ DEI CONSUMATORI
E LA CURVA DELLA DOMANDA NORMALE IN GENERE
(ELASTICA IN TUTTI I PUNTI).

Le difficoltà nell'esame del sovrappiù del consumatore, rispetto, non ad una domanda individuale, ma ad una domanda collettiva, o di mercato (*pag.* 140-42). — La rappresentazione geometrica del sovrappiù del consumatore rispetto alla domanda di mercato (*pag.* 142-45). — Se la curva della domanda risulta elastica in ciascuno de'suoi punti, il sovrappiù del consumatore costituisce una vera e propria rendita (*pag.* 145-46).

N. 2.

IL SOVRAPPIÙ DEI CONSUMATORI
E LA CURVA DI DOMANDA NORMALE
DEL TIPO DI QUELLA DEI CONSUMATORI DEL NITRATO SODICO
(DI ELASTICITÀ ZERO PER UN CERTO TRATTO).

La rappresentazione geometrica del sovrappiù del consumatore del nitrato sodico, così in rapporto a quei tratti della curva della domanda, la cui elasticità è diversa da zero, come in rapporto a quel tratto la cui elasticità è eguale a zero (*pag.* 146-49). — Lungo il tratto della curva della domanda la cui elasticità è eguale a zero, il sovrappiù del consumatore perde il carattere di una vera e propria rendita (*pag.* 149-52).

SEZIONE III.

**La domanda normale
dei commercianti di prima mano in genere,
ed in ispecie la domanda normale
dei commercianti di prima mano del nitrato sodico.**§ 1. — LA CURVA DI DOMANDA NORMALE
DEI CONSUMATORI DI PRIMA MANO.

N. 1.

LA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEI COMMERCianti
DI PRIMA MANO IN GENERE, ED I SUOI CARATTERI FONDAMENTALI.

I commercianti di prima mano ed i moventi della loro domanda (*pag.* 153-55). — I rapporti fra la curva della domanda dei consumatori, e la curva di domanda dei commercianti di prima mano (*pag.* 155-156). — Il costo di trasformazione (*pag.* 157). — Il prezzo necessario e sufficiente per i commercianti di prima mano è quello che copre il costo di trasformazione (*pag.* 157). — La rappresentazione della curva

di domanda dei commercianti di prima mano (*pag.* 158-59). — La correlazione fra le variazioni della curva di domanda dei consumatori e della curva di domanda dei commercianti di prima mano (*pagine* 160-62).

N. 2.

I RAPPORTI FRA LE CURVE DI DOMANDA NORMALE
DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO E DEI CONSUMATORI.
IL FENOMENO DELLE ESISTENZE.

Nell'ipotesi che la differenza fra il prezzo di domanda dei consumatori ed il prezzo di domanda dei commercianti di prima mano copra soltanto il costo di trasformazione, la quantità consumata ad ogni momento coincide colla quantità prodotta nel momento stesso (*pag.* 162-64). — Nella ipotesi, invece, che la detta differenza superi il costo di trasformazione, la quantità consumata ad ogni momento può essere inferiore alla quantità prodotta nel momento medesimo (*pag.* 164-66). — La formazione delle giacenze nel secondo caso (*pag.* 166-69). — I rapporti fra sovrapproduzione e giacenze (*pagine* 169-70). — Per evitare errori nell'apprezzamento delle giacenze, occorre che la produzione ed il consumo siano riferiti ad una eguale e congrua unità di tempo (*pag.* 170-71). — Il processo di accumulazione delle giacenze (*pag.* 171-73). — Il prezzo di domanda dei grandi commercianti va riferito, non alla sola grandezza della produzione attuale, ma alla somma di questa colla quantità delle giacenze accumulate. Quando si abbiano giacenze, tale prezzo sarà dunque minore, che se esistesse soltanto la produzione attuale (*pag.* 173-75). — L'importanza del fenomeno delle giacenze (*pag.* 175-76). — Per semplicità, sarà ammessa l'ipotesi che le giacenze si accumulino sempre e solo presso i commercianti di prima mano (*pag.* 176-78). — La domanda, per brevi periodi, dei commercianti di prima mano è caratteristicamente differibile; e lo è per effetto delle giacenze (*pagine* 178-80).

N. 3.

LA CURVA DELLA DOMANDA NORMALE DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO
DEL NITRATO SODICO.

Il caso più frequente, secondo cui la differenza fra il prezzo di domanda dei consumatori ed il prezzo di domanda dei commercianti di prima mano supera il costo di trasformazione, trova il più completo riscontro anche nella industria del nitrato sodico (*pag.* 180-82). — La coordinazione, quanto al tempo, delle curve di domanda dei consumatori e dei commercianti di prima mano (*pag.* 182-84). — Il fatto che l'esportazione del nitrato sodico aumenti anche indipen-

dentemente da ogni riduzione del prezzo, crea gravi difficoltà. così per la costruzione della curva reale della domanda dei commercianti di prima mano, come per la sua correlazione colla curva della domanda dei consumatori (*pag.* 184-86). — Convenzioni per superare tali difficoltà (*pag.* 186-93). — Convenzioni per vincere altre difficoltà minori (*pag.* 193-99). — La rappresentazione della curva di domanda dei grandi commercianti (*pag.* 199-203). — La correlazione fra i punti della curva di domanda dei consumatori ed i punti corrispondenti della curva di domanda dei commercianti di prima mano (*pag.* 203-204). — In relazione a quel tratto della curva della domanda dei consumatori, la cui elasticità è eguale a zero, le variazioni dei prezzi non possono spiegarsi se non colla curva di domanda dei commercianti di prima mano (*pag.* 204-205).

§ 2. — L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE
DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO.

N. 1.

L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE
DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO IN GENERE.

L'elasticità della curva di domanda dei commercianti di prima mano, nella ipotesi che la differenza fra il prezzo di domanda dei consumatori ed il prezzo di domanda dei commercianti stessi eguagli il costo di trasformazione (*pag.* 205-207). — L'elasticità della curva di domanda dei commercianti di prima mano, nella ipotesi che la detta differenza superi il costo di trasformazione (*pag.* 207-209).

N. 2.

L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE
DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO DEL NITRATO SODICO.

L'elasticità della curva di domanda normale dei grandi commercianti del nitrato sodico, ed i suoi caratteri principali (*pag.* 209-12). — Perchè, mentre la curva di domanda dei consumatori del nitrato sodico presenta nel suo tratto cognito una elasticità eguale a zero, la corrispondente curva di domanda dei grandi commercianti possa invece considerarsi elastica in ogni suo punto (*pag.* 212-15).

§ 3. — IL SOVRAPPiÙ DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO

N. 1.

IL SOVRAPPiÙ DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO IN GENERE.

Nella ipotesi che la differenza fra il prezzo di domanda dei consumatori ed il prezzo di domanda dei commercianti di prima mano

copra soltanto il costo di trasformazione, non si può parlare di un sovrappiù dei commercianti stessi (*pag.* 215-17). — Nella ipotesi, invece, che la detta differenza superi il costo di trasformazione, il sovrappiù dei commercianti di prima mano si determina necessariamente (*pag.* 217). — La rappresentazione geometrica di tale sovrappiù (*pag.* 217-19).

N. 2.

IL SOVRAPPIÙ DEI COMMERCianti DI PRIMA MANO
DEL NITRATO SODICO.

Il sovrappiù dei commercianti di prima mano del nitrato sodico, e la sua rappresentazione geometrica (*pag.* 220-22). — Il sovrappiù dei commercianti di prima mano, così rispetto alla parte della produzione da essi comperata e subito rivenduta, come rispetto alla parte rivenduta in momenti successivi (*pag.* 222-23).

CAPITOLO III.

**L'offerta normale degli imprenditori in genere, ed in ispecie
l'offerta normale degli imprenditori nell'industria del nitrato sodico.**

SEZIONE I.

I moventi dell'offerta normale degli imprenditori in genere.

I moventi degli imprenditori e della loro offerta, in confronto ai moventi dei consumatori veri e propri e della loro domanda (*pagine* 224-26). — La copertura del costo e la realizzazione di un profitto come moventi degli imprenditori (*pag.* 226). — Il costo di produzione si risolve sempre, per gli imprenditori, in una somma di prezzi (*pag.* 227-29). — La definizione del costo di produzione (*pag.* 229).

SEZIONE II.

La curva dell'offerta normale degli imprenditori

N. 1.

LA CURVA DELL'OFFERTA NORMALE DEGLI IMPRENDITORI IN GENERE.

La curva individuale e la curva collettiva d'offerta (*pag.* 230-31).
— La curva della domanda basta da sola a determinare il prezzo di

equilibrio, quando si tratta di beni non riproducibili, e però in quantità fissa; mentre è necessario anche il concorso della curva della offerta, quando si tratta di beni riproducibili e però in quantità variabile (*pag.* 231-34). — La curva dell'offerta, considerata come curva di offerta ai prezzi di costo (*pag.* 235-36). — Il confronto fra la curva della domanda e la curva dell'offerta permette di caratterizzare la condizione degli imprenditori relativamente al margine (*pag.* 237-38). — I diversi modi di intendere la curva dell'offerta rispetto alle varie imprese. Ragioni per riferirla ad una impresa-tipo (*pag.* 238-40). — Le diverse forme della curva dell'offerta, secondo la legge di produttività cui è sottoposta la produzione del bene (*pag.* 340-41). — Le condizioni sotto le quali va intesa la curva dell'offerta (*pag.* 241-42).

N. 2.

LA CURVA DELL'OFFERTA NORMALE DEGLI IMPRENDITORI
DEL NITRATO SODICO.

L'industria del nitrato sodico è in prevalenza sottoposta alla legge della produttività decrescente (*pag.* 242-44). — L'aumento del costo di produzione del nitrato sodico in rapporto alla diminuzione della percentuale d'azoto contenuta nella materia prima (*pag.* 244-45). — I coefficienti del costo di produzione. I coefficienti il cui peso è variabile, o meno, col variare del numero delle unità prodotte (*pag.* 246-49). — Valori singoli, e valori complessivi dei coefficienti del costo nel gennaio 1910, per unità di prodotto, e secondo produzioni crescenti (*pag.* 249-51). — I rapporti fra i diversi coefficienti del costo (*pag.* 252). — Compressibilità del coefficiente: « interessi, ammortamento e profitto », man mano che aumenta il valore degli altri coefficienti (*pag.* 253-55). — Nel coefficiente: « interessi, ammortamento e profitto », gli « interessi » e l'« ammortamento » sono circa proporzionali alla quantità della produzione. La parte compressibile è data dunque soltanto dal « profitto » (*pag.* 255-56). — Valori dell'ammortamento ed interessi, e del profitto nel gennaio 1910, per unità di prodotto, e secondo produzioni crescenti (*pag.* 256-57). — Valori complessivi dei coefficienti del costo, detratto il profitto, nel gennaio 1910, per unità di prodotto, e secondo produzioni crescenti (*pag.* 258-59). — La compressibilità del profitto conferma la verità delle teorie economiche su di esso (*pag.* 259). — Convenzioni per la costruzione della curva dell'offerta degli imprenditori del nitrato sodico (*pag.* 259-63). — La rappresentazione della curva dell'offerta predetta (*pag.* 264-66).

CAPITOLO IV.

**L'equilibrio della domanda e della offerta normali
in regime di concorrenza fra imprenditori.**

SEZIONE I.

**L'equilibrio della domanda e della offerta normali
in regime di concorrenza fra imprenditori
in una prima approssimazione.
e supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda dei consumatori.****§ 1. — IL PROCESSO DELLA CONCORRENZA,
ED IL PREZZO E LA QUANTITÀ DI EQUILIBRIO.**

Il metodo delle successive approssimazioni, e la sua applicazione allo studio dell'equilibrio, in concorso, prima, della sola curva di domanda dei consumatori, poi anche della curva di domanda dei grandi commercianti (*pag.* 267-70). — In regime di concorrenza fra imprenditori, una differenza positiva tra il prezzo di vendita ed il prezzo di costo, e con essa l'esistenza di un margine positivo, provocano un aumento della produzione (*pag.* 270-73). — Se fra i vari imprenditori vigesse una coordinazione, l'aumento della produzione potrebbe arrestarsi nel punto in cui, il prezzo di vendita coincidendo col prezzo di costo, il margine è zero (*pag.* 273-74). — Mancando invece la coordinazione, l'aumento della produzione si spinge a dimensioni per le quali si determinano margini negativi (*pag.* 274-75). — La persistenza di margini negativi provoca alla sua volta una contrazione della produzione: la quale, se si spinga fino a far risorgere margini positivi, sarà poi seguita da un nuovo aumento (*pag.* 275-76). — Il prezzo a margine zero è il prezzo di equilibrio, e la quantità corrispondente è la quantità di equilibrio (*pag.* 276-77). — Le condizioni perchè il processo della concorrenza sviluppi tutti i suoi effetti (*pag.* 277-80).

**§ 2. — IL SOVRAPPIÙ DEGLI IMPRENDITORI
E DEI CONSUMATORI.**

Collo svilupparsi del processo della concorrenza, il sovrappiù degli imprenditori passa da valori positivi ed, oltre un certo punto, decrescenti, a valori negativi, toccando lo zero nel punto corri-

spondente alla quantità ed al prezzo d'equilibrio (*pag.* 280-82). — Lungo la successione de' suoi valori positivi, ed in un certo punto intermedio, il sovrappiù degli imprenditori raggiunge un massimo (*pag.* 282-83). — Collo svilupparsi del processo della concorrenza, il sovrappiù dei consumatori tende a diventare sempre maggiore (*pagine* 283-84). — Le variazioni in senso opposto dei due sovrappiù, e la loro spiegazione (*pag.* 284-85). — La definizione del regime di concorrenza fra imprenditori e dell'equilibrio che gli è proprio, per mezzo de' suoi effetti sul sovrappiù dei consumatori e su quello degli imprenditori stessi (*pag.* 286).

§ 3. — GLI SPOSTAMENTI IN GENERE
DELLA QUANTITÀ PRODOTTA ED OFFERTA
INTORNO AL PUNTO DI EQUILIBRIO.

I problemi relativi agli spostamenti della quantità prodotta intorno al punto di equilibrio (*pag.* 286-87). — La diversa ampiezza degli accennati spostamenti, e, corrispondentemente, la diversa oscillazione dei prezzi, secondo che nella produzione del bene prevalgano, o meno, le grandi imprese (*pag.* 287-91). — L'ampiezza degli spostamenti della quantità prodotta a destra del punto di equilibrio, è in generale maggiore di quella degli spostamenti a sinistra (*pag.* 291-94). — La durata totale e la durata parziale degli spostamenti della quantità prodotta intorno al punto di equilibrio, e le ragioni della loro diversità (*pag.* 294-95). — La durata degli spostamenti della quantità prodotta a destra del punto di equilibrio tende ad essere maggiore che quella degli spostamenti a sinistra (*pag.* 295-96).

§ 4. — LA SOVRAPRODUZIONE IN GENERE.

La sovrapproduzione va sempre intesa come relativa ad un certo prezzo (*pag.* 297-98). — Ogni quantità prodotta può sempre considerarsi come una sovrapproduzione parziale rispetto ad una quantità prodotta minore, e relativamente al prezzo più alto che a quest'ultima corrisponderebbe (*pag.* 298-300). — In rapporto agli interessi degli imprenditori può tipicamente considerarsi come sovrapproduzione qualunque quantità prodotta, che superi la quantità vendibile al prezzo di margine zero, cioè, al prezzo di equilibrio (*pag.* 300-301). — Il concetto usuale di sovrapproduzione suole riferirsi agli interessi degli imprenditori (*pag.* 301-303). — Il processo della concorrenza fra imprenditori si risolve nel determinare la creazione di successive sovrapproduzioni (*pag.* 303-305). — Sovrapproduzione presente, e sovrapproduzione futura (*pag.* 305-307).

SEZIONE II.

**L'equilibrio della domanda e dell'offerta normali
in regime di concorrenza fra imprenditori,
in una seconda approssimazione,
e supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori.**

§ 1. — LA SOVRAPRODUZIONE E LE ESISTENZE.

Necessità, in una seconda approssimazione, di riferire i prezzi di vendita realizzati dagli imprenditori, non più alla curva di domanda dei consumatori veri e proprii, ma alla curva di domanda dei grandi commercianti (*pag.* 308-309). — Applicabilità alla seconda curva di tutte le considerazioni già svolte rispetto alla prima (*pag.* 309-310). — Nella ipotesi che la differenza fra il prezzo di domanda dei consumatori ed il prezzo di domanda dei grandi commercianti copra soltanto il costo di trasformazione, il concetto di sovrapproduzione desunto dall'esame della sola curva di domanda dei primi, è applicabile anche in confronto colla curva di domanda dei secondi (*pag.* 310-12). — Nella ipotesi, invece, che la detta differenza sorpassi il costo di trasformazione, deve considerarsi come sovrapproduzione, non soltanto quella parte della produzione attuale, che superi la quantità acquistata nello stesso momento dai consumatori, ma anche quella per cui non si siano potute diminuire le giacenze (*pag.* 312-19). — La concorrenza fra imprenditori importa la formazione e l'aumento di sovrapproduzioni e di giacenze (*pag.* 319-21).

§ 2. LA QUANTITÀ ED IL PREZZO DI EQUILIBRIO.

**IL SOVRAPPiÙ DEI CONSUMATORI, DEI GRANDI COMMERCianti
E DEGLI IMPRENDITORI.**

Data la curva di domanda dei grandi commercianti, a formare la quantità di equilibrio concorrono, non soltanto la produzione attuale, ma anche le giacenze nelle mani dei commercianti stessi (*pag.* 321-22). — Corrispondentemente, il prezzo di equilibrio non è più quello pagato dai consumatori veri e proprii, ma uno di tanto minore, di quanto le giacenze, aggiungendosi alla quantità da acquistarsi dai consumatori, accrescono la massa disponibile della merce nelle mani dei grandi commercianti (*pag.* 322-23). — Le variazioni del sovrappiù dei consumatori, dei grandi commercianti e degli imprenditori, man mano che il processo della concorrenza sviluppa i suoi effetti (*pag.* 323-36). — Collo svolgersi di tale processo, il so-

vrappiù dei grandi commercianti tende a diventare sempre maggiore, analogamente a ciò che avviene, per quanto in minor misura, del sovrappiù dei consumatori (*pag.* 336-38). — La definizione del regime di concorrenza fra imprenditori e dell'equilibrio che gli è proprio, per mezzo de' suoi effetti non soltanto sul sovrappiù dei consumatori e degli imprenditori, ma anche sul sovrappiù dei grandi commercianti (*pag.* 338).

§ 3. — GLI SPOSTAMENTI DELLA QUANTITÀ COMPLESSIVA

(PRODUZIONE ATTUALE ED ESISTENZE)~

INTORNO AL PUNTO DI EQUILIBRIO. —

LA SOVRAPRODUZIONE E I DATI DELL'ESPERIENZA.

Applicabilità -- anche in confronto della curva di domanda dei grandi commercianti, e della quantità complessiva della merce risultante dalla somma della produzione attuale colle giacenze -- delle osservazioni sugli spostamenti intorno al punto di equilibrio, già svolte in rapporto alla curva di domanda dei soli consumatori ed alla sola produzione attuale (*pag.* 339-40). — Opportunità di studiare specialmente gli spostamenti della quantità complessiva a destra del punto di equilibrio (*pag.* 340-41). — Convenienza teorica e pratica di ricorrere in proposito ai dati dell'esperienza (*pag.* 341-42). — Le fonti della corrispondente ricerca statistica (*pag.* 342). — Le 39 industrie e i 39 sindacati prescelti (*pag.* 343-45). — Le industrie in cui la concorrenza fra imprenditori aveva già dato luogo ad una sovrapproduzione, ed in cui la costituzione del sindacato ha avuto fra i suoi scopi quello di eliminare la sovrapproduzione medesima, mediante una riduzione della produzione attuale (*pag.* 345-51). — Le industrie in cui la concorrenza fra imprenditori minacciava di determinare una sovrapproduzione, ed in cui la costituzione del sindacato ha avuto fra i suoi scopi quello di scongiurare un tale pericolo, mediante un arresto nell'aumento, od anche una riduzione vera e propria della produzione attuale (*pag.* 351-56). — Le industrie in cui la concorrenza fra imprenditori era lontana anche dalla sola minaccia di determinare una sovrapproduzione, ed in cui la costituzione del sindacato non ha quindi avuto fra i suoi motivi quello riscontrato nelle altre (*pag.* 356-60). — I dati sperimentali confermano che la sovrapproduzione tende a rappresentare, nella maggior parte dei casi, una conseguenza necessaria di un completo sviluppo della concorrenza fra imprenditori (*pag.* 361). — I dati sperimentali confermano anche la particolare durata degli spostamenti della quantità prodotta, a destra del punto di equilibrio (*pag.* 361-63). — Infine, per varie industrie i dati sperimentali comprovano: che coloro i quali traggono il maggior vantaggio dal ribasso dei prezzi conseguente al regime della concorrenza fra imprenditori, non sono i con-

sumatori veri e propri, ma i grandi commercianti; che tra le principali condizioni per cui i grandi commercianti riescono a ciò, è il fatto che essi dispongono delle giacenze; e che uno fra gli scopi dei sindacati è quello di ridurre le giacenze stesse (*pag.* 363-67).

SEZIONE III.

**L'equilibrio della domanda e della offerta normali
in regime di concorrenza fra imprenditori,
in una seconda approssimazione,
e con una curva di domanda normale dei consumatori
del tipo di quella del nitrato sodico
(di elasticità zero per un certo tratto).**

§ 1. — FINI E LIMITI DELLA INDAGINE.

La correlazione tra i fatti raccolti nel Vol. I e le curve di domanda e di offerta relative al nitrato sodico, descritte nel presente Volume (*pag.* 368-69). — Le esperienze nell'industria del nitrato di sodio vanno paragonate coi risultati delle sole indagini di seconda approssimazione (*pag.* 369-70).

§ 2. — TUTTI I FENOMENI PIÙ CARATTERISTICI
DEL REGIME DI CONCORRENZA FRA GLI IMPRENDITORI
SI VERIFICANO ANCHE NEL CASO DEL NITRATO SODICO.

La rappresentazione degli effetti della concorrenza fra imprenditori nell'industria del nitrato sodico (*pag.* 370-71). — Il progressivo aumento della produzione, ed il progressivo ribasso dei prezzi — che nella parte generale vennero dimostrati come fenomeni tipici del regime di concorrenza fra imprenditori — si riscontrano anche nella industria del nitrato sodico (*pag.* 371-73). — Altrettanto può dirsi della persistenza della quantità della produzione nelle dimensioni cui corrispondono prezzi negativi (*pag.* 373-76). — Perché nell'industria del nitrato sodico si verificano gli spostamenti della quantità prodotta, a destra, ma non a sinistra del punto di equilibrio (*pagine* 376-77). — Anche il senso delle variazioni dei sovrappiù dei consumatori veri e propri, dei grandi commercianti e degli imprenditori conferma pel caso del nitrato sodico le conclusioni raggiunte nella parte generale (*pag.* 377-79).

§ 3. — LA FORMAZIONE DELLE ESISTENZE,
E LA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI
DEL TIPO DI QUELLA DEL NITRATO SODICO
(DI ELASTICITÀ ZERO PER UN CERTO TRATTO).

Nel caso del nitrato sodico, ed, in massima, di quei beni pei quali un certo tratto della curva di domanda dei consumatori presenta una elasticità zero, le esistenze possono, in rapporto allo stesso tratto, e indipendentemente dallo scarto maggiore o minore fra i prezzi relativi alle diverse curve di domanda, determinarsi per il solo fatto che nessun aumento della quantità prodotta è, in corrispondenza, assorbibile da un aumento del consumo (*pag.* 379-81). — Una tale condizione di cose, tendendo *ceteris paribus* a far crescere le giacenze, tende anche ad ingrandire le difficoltà contro ogni sforzo diretto alla eliminazione della concorrenza fra imprenditori (*pag.* 381-83).

§ 4. — RAPPORTI FRA LE VARIAZIONI DEL PREZZO,
DEL NUMERO DELLE OFFICINE ATTIVE
E DELLA PRODUZIONE.

I dati statistici (*pag.* 381-85). — In regime di concorrenza fra i imprenditori, il numero delle officine attive aumenta (*pag.* 386-87). — In regime di sindacato, il numero delle officine attive cresce malgrado la contrazione della produzione, e cresce in proporzioni molto maggiori che in regime di concorrenza (*pag.* 387-88). — L'azione dei prezzi alti nel senso di far aumentare il numero delle officine attive è molto più intensa e più rapida che quella dei prezzi bassi nel senso opposto (*pag.* 388).

CAPITOLO V.

L'equilibrio della domanda e della offerta normali
in regime di sindacato fra imprenditori.

SEZIONE I. — *Parte Generale.*

I Sindacati industriali ed i loro principali caratteri.

§ 1. — CONCETTO E DEFINIZIONE DI SINDACATO INDUSTRIALE.

Proposta di definizione dei sindacati industriali (*pag.* 389-90). — La volontà degli imprenditori in favore di un accordo deve concretarsi

in una organizzazione, destinata a realizzarlo continuativamente (*pag.* 390-91). — I sindacati possono costituirsi fra un numero più o meno grande di singoli imprenditori, o di gruppi di imprenditori, impegnati in un solo ramo di industria, od in rami connessi (*pag.* 391). — Il carattere specifico dei sindacati è quello per cui i loro aderenti, alla precedente mancanza di intesa — desse, questa, luogo, o meno, ad una concorrenza vera e propria — sostituiscono una unità d'azione più o meno completa (*pag.* 391-96). — Il mezzo esterno con cui i sindacati possono ottenere una unità d'azione più o meno completa, è quello di controllare una parte più o meno grande della produzione e della offerta, relative al ramo od ai rami in cui sono impegnati (*pag.* 396-97). — Il controllo può esplicarsi in una azione così sulla quantità prodotta e sul prezzo di vendita, come sul costo di produzione (*pag.* 397-401). — I sindacati devono sempre intendersi riferiti ad un momento e ad un mercato determinati (*pag.* 401-402). — Lo scopo ultimo dei sindacati è quello di aumentare il « margine » a favore dei propri aderenti (*pag.* 402). — Risolvendosi nella differenza fra il prezzo di vendita del prodotto ed il suo costo, il margine può venire accresciuto: o elevando il prezzo di vendita, a costo eguale; o riducendo il costo, a prezzo eguale di vendita; o determinando contemporaneamente una diminuzione del costo ed un aumento del prezzo (*pag.* 402-405).

§ 2. — PRINCIPALI PROBLEMI

RELATIVI AI SINDACATI INDUSTRIALI.

I vari problemi relativi ai sindacati industriali (*pag.* 406-407). — Le varie forme d'organizzazione dei sindacati, secondo l'ordine crescente della loro complessità (*pag.* 407-409). — La correlazione fra le varie forme d'organizzazione dei sindacati e l'uso dei mezzi cui essi possono ricorrere per ottenere l'aumento del margine (*pag.* 409-410). — L'importanza dello studio dei rapporti fra sindacati industriali e monopoli (*pag.* 410-11).

§ 3. — MONOPOLI E SINDACATI INDUSTRIALI.

N. 1.

CONCETTO E DEFINIZIONE DI MONOPOLIO.

La definizione del monopolio (*pag.* 411-12). — Il concetto di monopolio è estensibile anche all'accordo di più persone (*pag.* 412). — Qualsiasi monopolio è sempre relativo a condizioni di tempo e di luogo (*pag.* 412-13). — Lo scopo del monopolio è quello di rendere massimo il margine, agendo, o sul prezzo di vendita, o sul costo,

ovvero su entrambi (*pag.* 413-17). — I caratteri differenziali della condizione di monopolio rispetto alla condizione di concorrenza (*pagine* 417-18).

N. 2.

MONOPOLI TOTALI E MONOPOLI PARZIALI.

Monopoli totali e monopoli parziali (*pag.* 418-19). — Il monopolio parziale è quello che comprende una quota così grande della produzione e dell'offerta totali, da poter esercitare, almeno per un certo tempo, una influenza sensibile sul prezzo del mercato (*pag.* 419). — Perché il potere del monopolio parziale sia sempre limitato, per le merci la cui produzione è aumentabile, ad « un certo tempo » (*pag.* 419-21). — La differenza fra monopolio totale e monopolio parziale è soltanto di grado. Il primo è come il limite cui tende il secondo, nei suoi successivi accrescimenti (*pag.* 421). — Poiché tanto i monopoli parziali quanto i monopoli totali possono diminuire il costo di produzione, la distinzione fra gli uni e gli altri deve principalmente riferirsi alla diversa misura della loro azione sul prezzo di vendita (*pag.* 421-24).

N. 3.

I SINDACATI INDUSTRIALI E LA CONCORRENZA.

A)

Se i sindacati industriali eliminino, o meno, la concorrenza.

Limiti e significato dell'asserzione secondo cui i sindacati industriali non eliminerebbero la concorrenza fra imprenditori, ma la trasformerebbero da una lotta tra individui ad una fra individui e gruppi, o fra gruppi e gruppi (*pag.* 424-26).

B)

Varii casi di concorrenza contro i sindacati industriali.

Concorrenza attuale, e concorrenza potenziale: con quantità diverse della stessa merce, o con surrogati: su mercato nazionale, od internazionale (*pag.* 426-27).

a)

*Caso della concorrenza attuale, colla medesima merce,
su mercato nazionale.*

Nella ipotesi che il sindacato controlli una quota sufficientemente grande della produzione, e che gli imprenditori rimasti liberi com-

petano contro di esso individualmente, la concorrenza che si stabilisce è profondamente diversa da quella che si aveva prima del sorgere della organizzazione; e lo è tanto per le condizioni, quanto per l'effetto sul prezzo di vendita. Quest'ultimo, anzichè a margine zero come prima, diventa a margine positivo (*pag.* 427-33). — Nella ipotesi che gli imprenditori non aderenti all'accordo si organizzino in sindacato per conto proprio, e lottino contro l'altro sindacato, la concorrenza che si stabilisce è anch'essa profondamente diversa da quella che si aveva prima. Anzichè essere, come in regime di concorrenza fra singoli individui, determinato, il prezzo risulta indeterminato (*pag.* 433-35).

b)

Altri casi di concorrenza attuale.

Mutatis mutandis, considerazioni analoghe valgono anche per la concorrenza attuale colla stessa merce su mercato internazionale, e per la concorrenza attuale con surrogati su mercato nazionale ed internazionale (*pag.* 435-36).

c)

Caso della concorrenza potenziale, con surrogati.

La concorrenza potenziale con surrogati non è evitabile da un sindacato industriale, più di quello che non lo sia dai singoli imprenditori (*pag.* 436-37).

d)

Caso della concorrenza potenziale, colla medesima merce.

Nell'ipotesi della concorrenza fra imprenditori singoli, o fra due sindacati, la concorrenza potenziale colla medesima merce non rappresenta normalmente un pericolo da tenersi in conto, perchè manca ad essa lo stimolo costituito dall'esistenza, relativamente stabile, di un prezzo a margine positivo (*pag.* 437-38). — Nell'ipotesi, invece, di un sindacato che controlli una quota sufficientemente grande della produzione complessiva, e che determini con ciò un prezzo a margine positivo, la concorrenza potenziale, sotto certe condizioni, diventa un pericolo effettivo (*pag.* 438-41). — In sintesi, i sindacati industriali — sempre purchè abbraccino una parte sufficiente della produzione e dell'offerta in quel campo in cui sorgono — possono realmente modificare nel proprio interesse, e per un tempo più o meno lungo, le condizioni e gli effetti della concorrenza: le condizioni, in quanto riescono, per lo meno, a farla; gli effetti, in quanto riescono a portare il prezzo di vendita ad un livello superiore a quello che si verificava prima della loro formazione (*pag.* 441).

N. 4.

I MONOPOLI TOTALI E LA CONCORRENZA.

A)

Nessun monopolio totale privato può eliminare completamente la concorrenza.

Sarebbe erroneo ritenere come sostanzialmente distintivo fra sindacati industriali e monopoli totali privati, il preteso fatto che questi ultimi importerebbero la cessazione assoluta della concorrenza (pag. 441-43).

B)

Varii casi di concorrenza contro i monopoli privati.

a)

Caso della concorrenza attuale, colla medesima merce, su mercato internazionale.

Un monopolio totale privato che si estenda ad un intero mercato nazionale, è esposto alla concorrenza attuale della merce estera (pag. 443-44). — Esso dunque non può elevare il prezzo interno oltre il punto, al di là del quale la merce estera — vincendo le spese di trasporto e la tariffa protettiva — potrebbe invadere il mercato nazionale (pag. 444-45).

b)

Caso della concorrenza attuale, con surrogati, su mercato nazionale o internazionale.

Un monopolio totale privato è sempre esposto — qualunque sia il mercato su cui opera — alla concorrenza dei surrogati (pag. 445-46). — Il rapporto fra utilità e prezzo, ed i caratteri della concorrenza fra surrogati (pag. 446-49). — Il monopolio totale privato non può elevare il prezzo oltre il punto, al di là del quale diverrebbe più conveniente l'uso del surrogato (pag. 449-50).

c)

Caso della concorrenza potenziale, colla medesima merce, o con surrogati.

Un monopolio totale privato è sempre esposto al pericolo della concorrenza potenziale (pag. 450-51). — Per evitare che tale pericolo

si concreti, il monopolio dovrà astenersi dall'elevare il prezzo oltre il punto, al di là del quale la concorrenza potenziale si trasformerebbe in effettiva (*pag.* 451). — In sintesi, i monopoli totali privati non annullano in senso assoluto la concorrenza, ma la trasferiscono dalle forme e dai campi più immediati, a forme ed a campi più mediati (*pag.* 452).

N. 5.

SINDACATI INDUSTRIALI E MONOPOLI PARZIALI.

Un sindacato industriale che, sopra un dato mercato, controlli una parte sufficiente della produzione e dell'offerta complessive, rappresenta, rispetto al mercato stesso, un monopolio parziale (*pagine* 452-53). — Non tutti i monopoli sono sindacati industriali; ma i sindacati possono, sotto condizioni determinate, diventare monopoli parziali (*pag.* 453-55). — I monopoli totali hanno sulla quantità della merce un controllo completo; i sindacati industriali, date certe condizioni, uno incompleto. I monopoli totali possono rendere massimo il margine; i sindacati industriali, date sempre certe condizioni, aumentarlo (*pag.* 455-57).

SEZIONE I. — *Parte Speciale.*

**I Sindacati nell'industria del nitrato sodico
fino al 31 dicembre 1903,
ed i loro principali caratteri.**

**§ 1. — FORME D'ORGANIZZAZIONE DEI SINDACATI
NELL'INDUSTRIA DEL NITRATO SODICO.**

Le forme d'organizzazione dei sindacati succedutisi nell'industria del nitrato sodico fino al 31 dicembre 1903, appartengono alla più semplice ed imperfetta di quelle proprie dei sindacati industriali (*pagine* 458-59).

**§ 2. — INFLUENZA DEI SINDACATI
NELL'INDUSTRIA DEL NITRATO SODICO
SUL COSTO DI PRODUZIONE
E SULLA CURVA NORMALE D'OFFERTA.**

Date le forme primitive della loro organizzazione, i sindacati nell'industria del nitrato sodico, non solo non possono ridurre il

costo di produzione, ma tendono a farlo alquanto aumentare (*pagine* 459-60). — Per ragioni di semplicità e per mancanza di dati precisi in proposito, conviene supporre nulla la loro influenza sul costo (*pag.* 460).

§ 3. — I SINDACATI NELL'INDUSTRIA DEL NITRATO SODICO
COSTITUISCONO MONOPOLI TOTALI
RISPETTO AL MERCATO INTERNAZIONALE.

I sindacati sorti nell'industria del nitrato sodico, riferendosi ad una merce che si trova in un solo punto del globo, e raccogliendo le adesioni di tutte le imprese interessate, costituiscono veri e propri monopoli totali rispetto al mercato internazionale (*pag.* 461). — Se i sindacati industriali tanto più si avvicinano ai monopoli totali, quanto maggiore è la quota della produzione che controllano, i sindacati nell'industria del nitrato sodico, controllando l'intera quantità prodotta, rappresentano un caso-limite che si presta alle più utili verificazioni teoriche (*pag.* 461-62).

§ 4. — LE FORME DI CONCORRENZA ELIMINATE
DAI SINDACATI NELL'INDUSTRIA DEL NITRATO SODICO,
E QUELLE RIMASTE.

I sindacati nell'industria del nitrato, controllando l'intera produzione nel solo paese del mondo in cui questa si ottiene, sfuggono alla concorrenza attuale colla medesima merce, così sul mercato nazionale, come su quello internazionale (*pag.* 462-63). — Restano invece esposti alla concorrenza attuale per mezzo di surrogati, ed alla concorrenza potenziale per mezzo della stessa merce, o di surrogati (*pag.* 463-64).

§ 5. — I SINDACATI NELL'INDUSTRIA DEL NITRATO SODICO
E LA LORO BREVE DURATA.

A parità delle altre condizioni, la diversa stabilità e durata dei sindacati industriali è connessa colla maggiore, o minore complessità

e perfezione della loro organizzazione (*pag.* 464-65). — I sindacati nell'industria del nitrato sodico sono instabili e durano poco, perchè appartengono al tipo d'organizzazione più imperfetto (*pag.* 465-67).

SEZIONE II.

**L'equilibrio della domanda e della offerta normali
in regime di monopolio totale fra imprenditori.**

PRIMA PARTE.

**La quantità ed il prezzo di equilibrio
in una prima approssimazione,
supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori,
ed invariata la curva di offerta normale
del monopolista totale.**

**§ 1. — RAPPORTI FRA LA TEORIA DEL PREZZO
E DELLA QUANTITÀ DI EQUILIBRIO
IN REGIME DI MONOPOLIO TOTALE
ED IN REGIME DI SINDACATO FRA IMPRENDITORI.**

Se la differenza fra i sindacati che controllano una aliquota sufficiente della intera produzione ed i monopoli totali è soltanto di grado, l'esame dell'equilibrio in condizioni di monopolio completo — esame nel quale la scienza economica ha già raggiunto un alto grado di perfezione — rappresenta la premessa per poter passare ad uno studio più sicuro dell'equilibrio in condizioni di sindacato (*pag.* 468-69). — Il procedimento è tanto più indicato nel caso dell'industria del nitrato sodico, in cui i sindacati coincidono addirittura con veri e propri monopoli totali (*pag.* 469-70).

**§ 2. — IL PREZZO E LA QUANTITÀ DI EQUILIBRIO
IN REGIME DI MONOPOLIO TOTALE.**

Lungo la curva della domanda dei consumatori, e data la correlazione fra quantità e prezzo, il monopolista totale, per raggiungere

i propri fini, può ad arbitrio agire, o sulla prima (quantità), o sul secondo (prezzo), ma non su entrambi (*pag.* 470-72). — La scelta del termine su cui agire direttamente, dipende da varie circostanze, ed in ispecie dalle forme di organizzazione del monopolio totale (*pag.* 472). — Poichè molti sindacati possono operare direttamente piuttosto sulla quantità che sul prezzo, e poichè il nostro scopo è il confronto fra i sindacati stessi ed i monopoli totali, verrà sempre supposto che anche questi ultimi modifichino immediatamente la quantità invece che il prezzo (*pag.* 472-73). — Il monopolista totale può agire anche sulla curva della offerta o del costo: del che si terrà conto in una seconda approssimazione (*pag.* 473). — Poichè il margine totale è il prodotto di due fattori: il margine unitario ed il numero delle unità vendute, il monopolista, per ottenere il margine totale massimo, dovrà trovare e fermarsi su quella combinazione dei due fattori, che dia il prodotto massimo (*pag.* 473-74). — Che un prodotto massimo debba esistere, risulta, dalla circostanza che la grandezza dei due fattori, margine unitario e numero delle unità vendute, almeno oltre un certo minimo di produzione, variano in senso inverso (*pag.* 475-76).

§ 3. — LA DETERMINAZIONE PER PROCEDIMENTO ANALITICO
DELLA QUANTITÀ E DEL PREZZO DI EQUILIBRIO
IN REGIME DI MONOPOLIO TOTALE.

Le equazioni della curva di domanda dei consumatori, della curva della offerta o dei costi, e della curva dei margini (*pag.* 476-77). — Date tali equazioni, il problema è di determinare quel valore del prezzo o delle unità vendute, per cui risulti massimo il prodotto del margine unitario per le unità stesse (*pag.* 477). — Siffatto problema può scomporsi in due: 1° determinare quel valore del margine unitario positivo o delle unità vendute, per cui risulti massimo il prodotto; 2° determinare il prezzo corrispondente a tale prodotto (*pagina* 477). — Il primo problema si risolve trovando quel valore del margine unitario, o delle unità vendute (delle seconde, date le nostre premesse di fatto), il quale renda nulla la derivata della funzione rappresentata dal prodotto dei margini unitari per le stesse unità vendute (*pag.* 477-78). — Il secondo problema si risolve trovando, mercè l'equazione della curva della domanda, quel valore del prezzo che corrisponde al valore (determinato come sopra) delle unità vendute (*pag.* 478-79). — Condizioni per l'applicabilità del procedimento analitico (*pag.* 479).

§ 4. -- LA DETERMINAZIONE PER PROCEDIMENTO GEOMETRICO
DELLA QUANTITÀ E DEL PREZZO DI EQUILIBRIO
IN REGIME DI MONOPOLIO TOTALE.

Opportunità di considerare (agli effetti del procedimento in questione) anche quel primo tratto della curva dell'offerta, il quale, riferendosi a quantità iniziali di produzione, nel cui rispetto il costo è maggiore del prezzo, corre superiormente alla curva di domanda dei consumatori (*pag.* 479-81). — La rappresentazione della curva dei margini, in correlazione a quella delle curve della domanda dei consumatori e della offerta (*pag.* 481-82). — Date tali rappresentazioni, ed essendo la curva dei margini il luogo dei punti coincidenti col vertice superiore destro dei rettangoli la cui base misura sull'asse delle ascisse le unità vendute, e la cui altezza misura il correlativo margine unitario; il problema è di determinare l'ordinata prezzo, alla quale, sulla curva dei margini, corrisponda il punto coincidente col vertice superiore destro del rettangolo che abbia la massima base compatibilmente colla massima altezza, e che sia quindi il massimo fra i rettangoli aventi il loro vertice superiore destro sulla detta curva dei margini (*pagina* 483). — Siffatto problema può scomporsi in due: 1° determinare quel punto sulla curva dei margini, le cui coordinate (numero delle unità vendute e margine unitario) limitino, insieme cogli assi, il massimo fra i rettangoli, aventi sulla curva medesima il vertice superiore destro; 2° determinare l'ordinata prezzo corrispondente a tale punto (*pag.* 483). — Per risolvere il primo problema, si traccino tante iperboli equilateri aventi come assintoti i medesimi assi ai quali sono riferite le curve della domanda, dell'offerta e dei margini. Se ci si allontani dall'origine degli assi nel senso della bisettrice dell'angolo che essi formano, i rettangoli limitati dagli assi medesimi e dalle parallele a questi, condotti per i punti delle dette iperboli equilateri, le quali corrono più a destra, saranno maggiori dei rettangoli ottenuti in maniera analoga rispetto ai punti delle iperboli, le quali corrono più a sinistra. Nel suo sviluppo da sinistra a destra al di sopra dell'asse delle ascisse, la curva dei margini incontrerà varie di queste iperboli. Il punto nel quale sarà tangente a quella di esse che giacerà più a destra delle altre, segnerà senz'altro il vertice superiore destro del rettangolo massimo cercato (*pag.* 483-85). — Per risolvere il secondo problema, basterà prolungare il lato destro del rettangolo di massimo così trovato, sino ad incontrare la curva della domanda. L'intera ordinata in tal modo ottenuta rappresenterà senz'altro il prezzo cercato (*pag.* 485). — In rapporto ai fini del presente studio, è opportuno, per ragioni di semplicità, trascurare il caso

in cui il monopolista totale stabilisca, anzichè un prezzo unico di vendita, prezzi multipli. A tale caso sarebbero ad ogni modo estensibili i procedimenti già esposti. (*pag.* 485-487).

§ 5. — LE FORME DI CONCORRENZA
CHE IL MONOPOLIO TOTALE NON PUÒ ELIMINARE,
E LA LORO AZIONE
SULLA QUANTITÀ ED IL PREZZO DI EQUILIBRIO.

Poichè il monopolista totale non può far scomparire ogni forma di concorrenza attuale, il prezzo di vendita che esso determina non è quello che gli assicura il margine massimo assoluto, ma il margine massimo, relativamente a quella sola forma ed in quel solo campo, in cui la concorrenza attuale sia stata completamente abolita (*pag.* 487-88). — Quando si dice che il prezzo cui tende il monopolista è quello che gli assicura il margine totale massimo, ci si riferisce dunque ad una data curva della domanda, nei rapporti della quale si suppongono già valutate dai consumatori le conseguenze della concorrenza attuale (*pag.* 488-89). — Solo la concorrenza potenziale è di tal natura, per cui i suoi effetti non possono suporsi presi in considerazione dai consumatori. Lo possono essere invece dal monopolista, fino ad indurlo a contentarsi di un prezzo inferiore a quello che sarebbe il massimo, data la curva della domanda (*pag.* 489-91).

§ 6. — RAPPORTI
FRA L'ELASTICITÀ DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE
ED IL PREZZO E LA QUANTITÀ DI EQUILIBRIO
IN REGIME DI MONOPOLIO TOTALE.

Quanto minore sia l'elasticità della curva di domanda, tanto più alto risulterà il prezzo di equilibrio e più piccola la quantità di equilibrio (*pag.* 491-93). — Inversamente, nel caso in cui l'elasticità della curva di domanda sia maggiore (*pag.* 493).

§ 7. — IL SOVRAPPÌÙ DEL MONOPOLISTA TOTALE
E DEI CONSUMATORI.

Nelle condizioni di equilibrio, il sovrappiù dei consumatori, che in regime di concorrenza fra imprenditori corrisponde al prezzo di margine zero, ed è quindi il massimo fra i suoi antecedenti da sinistra verso destra, in regime di monopolio totale corrisponde al prezzo di margine massimo, ed è quindi minore (*pag.* 493-94). — Nelle con-

dizioni di equilibrio, il sovrappiù degli imprenditori, mentre è eguale a zero in regime di concorrenza fra gli imprenditori medesimi, raggiunge il massimo in regime di monopolio totale (*pag.* 494-95).

SECONDA PARTE.

**La quantità ed il prezzo di equilibrio
in una prima approssimazione,
supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori,
e variata la curva di offerta normale
del monopolista totale.**

§ 1. — LA RIDUZIONE DEL COSTO
CONSEQUENTE AL REGIME DI MONOPOLIO TOTALE
E LA SUA AZIONE SUL PREZZO DI EQUILIBRIO.

N. 1.

CASO IN CUI LA RIDUZIONE DEL COSTO
PORTI AD UN PREZZO DI EQUILIBRIO
MINORE DI QUELLO CHE SI VERIFICHEREBBE SENZA DI ESSA,
MA SEMPRE MAGGIORE DEL PREZZO DI EQUILIBRIO
IN REGIME DI CONCORRENZA FRA IMPRENDITORI.

Se anche il costo di produzione da parte del monopolista totale varia, il procedimento analitico ed il procedimento geometrico per determinare il prezzo di massimo rimangono i medesimi di quando si supponeva invariato il costo stesso (*pag.* 496-98). — La rappresentazione della solita curva di domanda dei consumatori, e delle nuove curve dell'offerta e dei margini: delle quali ultime, la prima rispettivamente più bassa, e la seconda più alta in rapporto all'asse delle ascisse (*pag.* 498-500). — Coll'abbassarsi della curva dell'offerta e coll'innalzarsi corrispondente della curva dei margini, il prezzo di massimo del monopolista totale risulta minore di quello che era allorché si supponeva invariato il costo (*pag.* 500-502). — Infatti, in conseguenza del suo elevarsi rispetto all'asse delle ascisse, la curva dei margini, lungo il suo percorso da sinistra a destra, incontrerà iperboli equilateri — aventi sempre come assintoti i soliti assi — le quali correranno più in alto, e perciò anche più a destra, di quelle che essa poteva incontrare precedentemente. Il punto nel quale sarà tangente ad una di esse (la più a destra delle altre), giacerà alla sua volta più a destra del punto di tangenza di prima. E poichè il nuovo punto

segnerà il vertice superiore destro del rettangolo misurante il nuovo margine totale massimo, la nuova quantità di equilibrio (rappresentata dal segmento sull'asse delle ascisse compreso fra l'origine degli assi e la perpendicolare abbassata dal nuovo punto di tangenza) risulterà maggiore, e, correlativamente, il nuovo prezzo di equilibrio (segnato sulla curva della domanda dal prolungarsi in alto della detta perpendicolare) risulterà minore (*pag.* 502-504). — Tale risultato poteva intuirsi anche all'infuori di ogni soccorso matematico. Coll'abbassarsi della curva dell'offerta, i prezzi compresi fra quello che, in regime di concorrenza, era il punto di incontro di essa curva colla curva della domanda e quello che nelle nuove condizioni è il nuovo e più basso punto, diventano anch'essi prezzi a margine positivo. Il monopolista totale, dunque, viene a disporre di una successione di combinazioni fra i due fattori: margine unitario e numero delle unità vendute, nella quale è aumentato il numero dei termini risultanti da quantità maggiori e da prezzi più bassi. La sua scelta non potrà non essere influenzata da tali nuovi termini, e non spostarsi verso di essi (*pag.* 504-507).

N. 2.

CASO IN CUI LA RIDUZIONE DEL COSTO
PORTI AD UN PREZZO DI EQUILIBRIO
MINORE CHE IN REGIME DI CONCORRENZA FRA IMPRENDITORI.

È concepibile il caso estremo di un tale abbassamento della curva di offerta e di un tale innalzamento correlativo della curva dei margini rispetto all'asse delle ascisse, per cui il prezzo di massimo del monopolista cada addirittura a destra del prezzo di equilibrio in regime di concorrenza (*pag.* 507-508). — Alla realizzazione pratica di un caso tanto eccezionale, possono concorrere determinate forme della curva dell'offerta, e specialmente quelle che corrispondono alla legge della produttività crescente (*pag.* 508-10). — Esempio del sindacato nord-americano del petrolio (*pag.* 510).

§ 2. — L'AUMENTO DEL COSTO
CONSEQUENTE AL REGIME DI MONOPOLIO TOTALE,
E LA SUA AZIONE SUL PREZZO DI EQUILIBRIO.

Può darsi il caso che il monopolio, invece di provocare una riduzione del costo, ne provochi un aumento (*pag.* 510-11). — Per le stesse ragioni per le quali una riduzione del costo fa abbassare la curva dell'offerta ed alzare la curva dei margini rispetto all'asse delle ascisse, un suo aumento farà elevare la prima ed abbassare la

seconda. In base a considerazioni analoghe a quelle con cui fu dimostrato che, nel primo caso, la quantità ed il prezzo di equilibrio diventano, rispettivamente, maggiori e minori di quello che erano anteriormente, si può provare che, nelle nuove condizioni, la quantità ed il prezzo si comporteranno in senso inverso (*pag.* 511-12).

TERZA PARTE.

**La quantità ed il prezzo di equilibrio
in una seconda approssimazione,
supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori,
ed invariata la curva di offerta normale
del monopolista totale.**

§ 1. — I CRITERI FONDAMENTALI
SULLA QUANTITÀ ED IL PREZZO DI EQUILIBRIO
IN UNA PRIMA APPROSSIMAZIONE,
E LA CONSIDERAZIONE DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE
DEI GRANDI COMMERCianti.

Le osservazioni svolte allorchè veniva considerata la sola curva di domanda dei consumatori, sono estensibili, *mutatis mutandis*, alla considerazione della curva di domanda dei grandi commercianti, quando questa sia esaminata per sè stessa (*pag.* 513-14). — Lo studio dei rapporti fra le due curve e dei fenomeni che ne derivano, può aggiungere nuovi elementi, ma sempre entro il quadro dei principii già stabiliti (*pag.* 514).

§ 2. — GLI INTERESSI DEL MONOPOLISTA TOTALE
ED IL FENOMENO DELLE ESISTENZE.

Nell'ipotesi che la differenza fra il prezzo d'acquisto ed il prezzo di rivendita da parte dei grandi commercianti ammonti al solo costo di trasformazione, il prezzo di massimo per il monopolista sarà lungo la stessa verticale, ma più in basso di quello che si aveva nella prima approssimazione. Tutte le altre condizioni resteranno invariate (*pag.* 514-16). — Nella ipotesi, invece, che la differenza fra il prezzo d'acquisto ed il prezzo di rivendita da parte dei grandi commercianti superi il puro costo di trasformazione, si determina il fenomeno delle esistenze, il quale viene a modificare notevolmente le condizioni di prima (*pag.* 516). — Finchè il monopolista totale non sia riuscito a far scomparire le esistenze, il prezzo di equilibrio risulterà minore

di quello che era prima, non solo in linea verticale, ma anche in linea orizzontale. Inoltre il monopolista non potrà più agire direttamente sopra l'intera quantità della merce, ma sopra quella sola sua parte che è rappresentata dalla produzione attuale; donde la necessità per lui di vincere difficoltà molto maggiori (*pag.* 516-17).

§ 3. — IL FENOMENO DELLE ESISTENZE
E LA REAZIONE DEI GRANDI COMMERCianti.

I principali effetti delle esistenze sulla politica del monopolista vanno studiati specialmente nel periodo iniziale di tale politica (*pagine* 517-18). — In rapporto a brevi periodi di tempo, la domanda dei grandi commercianti può considerarsi differibile (*pag.* 518). — Se giudicheranno che il monopolio sia vitale, i grandi commercianti ne comprenderanno la produzione sin dal principio, e la comprenderanno alle condizioni da esso richieste (*pag.* 518-20). — Se invece riterranno che il monopolio sia poco solido ed abbia una breve durata, i grandi commercianti, anzichè accettare il nuovo e maggior prezzo, differiranno i loro acquisti, servendosi delle esistenze già accumulate nelle proprie mani per provvedere nel frattempo la propria clientela. Le esistenze, dimostrandosi così, ancora una volta, condizione e stromento della differibilità della domanda dei grandi commercianti, diventano per questi un'arma preziosa nella loro resistenza contro il monopolista (*pag.* 520-22).

§ 4. — LA POLITICA INIZIALE DEL MONOPOLISTA TOTALE
DI FRONTE AL FENOMENO DELLE ESISTENZE.

Poichè le giacenze possono offrire ai grandi commercianti l'arma colla quale resistergli, il monopolista, nel ridurre la produzione attuale, dovrà proporsi specialmente di far diminuire e, possibilmente, scomparire quella parte della quantità complessiva, che si trova nelle mani dei commercianti stessi sotto la forma appunto di giacenze (*pag.* 522-23). — Quanto maggiore sarà la contrazione della produzione, quanto minore sarà il cumulo delle esistenze già raccolte nelle mani dei grandi commercianti, più presto verrà il momento in cui questi ultimi dovranno capitolare (*pag.* 523). — Finchè si supponeva che in ogni momento unica fonte di offerta per il consumo fosse la quantità realmente prodotta nel momento medesimo, il monopolista, riducendo la produzione attuale, veniva a diminuire di altrettanto la quantità di cui poteva disporre il consumo vero e proprio. Introdotta, invece, la considerazione delle esistenze, il fatto che queste ultime permettono ai grandi commercianti di differire eventualmente i propri acquisti presso il monopolio, e tuttavia di provvedere alla propria clientela,

si risolve in quest'altro: che una riduzione della produzione attuale da parte del monopolio non implica necessariamente una immediata riduzione della quantità dai consumatori comperata e goduta (*pagine* 524-25). — Quanto maggiore sarà la grandezza delle esistenze in rapporto alla grandezza della produzione attuale, tanto maggiori saranno le difficoltà che il monopolista dovrà superare (*pag.* 525). — Se fosse compatibile col metodo da noi seguito la considerazione della variabile tempo e, quindi, dell'influenza della previsione sui fenomeni economici, si potrebbe dimostrare che — scomparso, colla costituzione del monopolio, uno dei pericoli più caratteristici del regime di concorrenza e che più contribuivano a far ribassare i prezzi: e, cioè, il pericolo di sempre nuovi aumenti della produzione e delle esistenze — il rialzo del prezzo, conseguente ad una data riduzione della produzione attuale da parte del monopolista, risulterebbe maggiore di quello che strettamente corrisponderebbe alla pura grandezza della riduzione medesima (*pag.* 525-28). — Quanto maggiori saranno le esistenze accumulate, e quanto più la produzione avrà superato, in regime di concorrenza, il consumo, tanto maggiore diverrà la probabilità che il monopolista debba, in un primo periodo, portare la produzione ad una misura minore, anche di molto, a quella che altrimenti corrisponderebbe al prezzo di massimo (*pag.* 528-29).

§ 5. — IL PERICOLO, PER IL MONOPOLISTA TOTALE.
DELLA RICOSTITUZIONE DELLE ESISTENZE.

Si supponga che, superato il periodo transitorio, il monopolista sia riuscito ad ottenere l'esaurimento completo delle esistenze. Si supponga inoltre che il monopolista, non potendo, o non volendo trasformare le condizioni inerenti allo smercio del prodotto, lasci che i rapporti fra grandi commercianti e consumatori si svolgano, entro certi limiti, come prima. Si può allora pensare che l'aumento di prezzo imposto dal monopolista ai grandi commercianti, o si consolidi interamente a danno di questi ultimi, oppure venga da essi scaricato, almeno in parte, sui consumatori veri e propri (*pag.* 529-31). — Sotto la prima ipotesi, il solo caso non repugnante alle premesse di fatto già poste, è che il prezzo di massimo per il monopolista cada a destra del prezzo che i consumatori pagavano nell'ultimo istante dell'antecedente regime di concorrenza. Siccome allora la differenza fra il prezzo di acquisto ed il prezzo di rivendita da parte dei grandi commercianti supererà il puro costo di trasformazione, le esistenze torneranno a determinarsi, e ad accrescersi progressivamente (*pag.* 531-34). — Sotto la seconda ipotesi — la quale trova nella realtà il riscontro più frequente — diventa ammissibile tanto il caso in cui il prezzo di massimo per il monopolista cada a destra, quanto il caso

in cui cada, invece, a sinistra, rispetto a quello che era il prezzo corrisposto dai consumatori nell'antecedente regime di concorrenza. In entrambi i casi, sebbene con diversa misura, la differenza fra il prezzo d'acquisto ed il prezzo di rivendita da parte dei grandi commercianti supererà il puro costo di trasformazione in proporzioni maggiori che non sotto la ipotesi precedente, e però anche le esistenze si determineranno ed aumenteranno in proporzioni maggiori (*pag.* 534-36).

§ 6. LA POLITICA DEL MONOPOLISTA TOTALE
DI FRONTE AL PERICOLO DELLA RICOSTITUZIONE
DELLE ESISTENZE.

Poichè l'unico modo per evitare definitivamente la ricostituzione delle esistenze è quello di impedire che fra il prezzo d'acquisto da parte dei grandi commercianti ed il loro prezzo di rivendita ai consumatori si conservi un margine superiore al correlativo costo di trasformazione, e poichè, d'altronde, l'esistenza di un tale margine rappresenta uno dei caratteri più essenziali nei rapporti fra grandi commercianti e consumatori, quali intercedevano nell'antecedente regime di concorrenza, il monopolista non può raggiungere stabilmente il proprio fine, se non con un mezzo: modificando direttamente, nel proprio interesse, gli accennati rapporti (*pag.* 536). — A tale scopo il monopolista potrà: o ridurre le funzioni dei grandi commercianti a quelle di semplici commissionarii a percentuale; oppure assumere direttamente anche la parte, così restante, delle funzioni predette. Per ragioni di opportunità verrà tuttavia considerato, sempre e solo, il primo caso (*pag.* 536-38). — Ad ogni modo, giacchè in regime di concorrenza il divario fra il prezzo di acquisto ed il prezzo di rivendita da parte dei grandi commercianti suole essere molto forte, la considerazione di entrambe le curve della domanda — quella dei commercianti stessi e quella dei consumatori veri e propri — porta a concludere che, date certe condizioni, ed anche invariata la curva dell'offerta, il monopolista potrà trovare il massimo margine assoluto in corrispondenza di un prezzo tale, o da far sopportare ai consumatori una perdita del sovrappiù di cui prima godevano, assai meno che proporzionale al guadagno del monopolista medesimo, oppure da risultare eguale, o addirittura, in certi casi, inferiore al prezzo che i consumatori pagavano nell'antecedente regime di concorrenza fra imprenditori (*pag.* 538-39).

§ 7. — IL SOVRAPPIÙ DEL MONOPOLISTA TOTALE,
DEI CONSUMATORI E DEI GRANDI COMMERCianti.

Il regime del monopolio totale è caratterizzato, non soltanto dal fatto che, sempre quando l'equilibrio sia stato raggiunto, risulta mas-

simo il sovrappiù complessivo dei produttori o del produttore, e rimane limitato a quello che corrisponde a tale massimo il sovrappiù dei consumatori, ma anche dal fatto che — almeno nelle forme più perfette di organizzazione — il correlativo sovrappiù dei grandi commercianti resta ridotto a zero (*pag.* 539-40).

§ 8. — APPLICABILITÀ ALLA SECONDA APPROSSIMAZIONE
DELLE CONCLUSIONI, GIÀ RAGGIUNTE NELLA PRIMA,
CIRCA GLI EFFETTI DELLA RIDUZIONE DEL COSTO
SUL PREZZO DI EQUILIBRIO.

Esaminandosi le conseguenze che la riduzione del costo ottenuta dal monopolista totale poteva esercitare sulla quantità ed il prezzo di equilibrio, venne dimostrato come esse, non solo si conciliassero perfettamente, ma integrassero le osservazioni esposte in quel primo momento, in cui, per maggiore semplicità, la curva di offerta normale era stata supposta invariata. Per quanto nelle nuove condizioni gli elementi siano più complessi, una conclusione analoga non potrà non imporsi anche in sede di seconda approssimazione (*pag.* 540-41).

SEZIONE III.

**L'equilibrio della domanda e della offerta normali
in regime di monopolio parziale (sindacato) fra imprenditori.**

PRIMA PARTE.

**La quantità ed il prezzo di equilibrio
in una prima approssimazione,
supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori,
ed invariata la curva di offerta normale
del monopolista parziale.**

§ 1. — METODO E FINI DELL'INDAGINE.

Nello studio dell'equilibrio in condizioni di monopolio parziale, sarà seguito lo stesso ordine che per lo studio dell'equilibrio nel caso del monopolio totale. Verrà considerata anzitutto la teoria in una prima approssimazione, supponendo invariato il costo, ed esistente fra le curve di domanda quella sola che si riferisce ai consumatori. Poi, mantenendosi sempre la medesima ipotesi rispetto al costo, sarà tenuto conto anche della domanda dei grandi commercianti,

e del fenomeno delle esistenze. Finalmente verranno considerate le conseguenze derivanti dal fatto che il monopolio parziale riduca il costo della propria produzione (*pag.* 542-43).

§ 2. — LA PARTE DELLA PRODUZIONE COMPLESSIVA
CONTROLLATA DAL MONOPOLISTA PARZIALE,
E LA PARTE NELLE MANI DEGLI IMPRENDITORI INDIPENDENTI.

In base all'esperienza, la quale insegna come nessun sindacato industriale riesca ad esercitare, almeno per un certo tempo, una sensibile influenza sul mercato, e non possa quindi considerarsi quale un monopolio parziale, se non controlli, rispetto al mercato medesimo, una quota della produzione e dell'offerta complessive, eguale, o superiore al 70-75% circa: sarà preso a tipo un sindacato che in un determinato momento controlli l'85% della produzione e dell'offerta complessive di una certa merce rispetto ad un certo mercato. Sarà inoltre supposto che gli imprenditori che producono ed offrono il rimanente 15%, agiscano ciascuno individualmente (*pag.* 543-44). — A seconda dei fini che lo studioso si proponga, l'85% così inteso potrà riferirsi, o ad un momento immediatamente anteriore alla formazione del monopolio parziale, e quindi ad un 100 che starebbe a rappresentare la complessiva produzione di equilibrio nel precedente regime di completa concorrenza fra tutti gli imprenditori; oppure ad un momento in cui il monopolista parziale abbia già svolta la propria azione, e quindi ad un 100 che rappresenterebbe la somma della produzione di equilibrio da parte del monopolista parziale colla produzione dei concorrenti del monopolio stesso (*pag.* 544-47). — Dati gli scopi del presente studio, il detto 85% verrà concepito come relativo principalmente al secondo momento ed alla seconda quantità (*pag.* 547). — In generale, la parte della produzione e dell'offerta complessive controllata dagli imprenditori estranei al monopolio parziale deve sempre considerarsi come variabile. Appunto perchè è variabile, se la percentuale da essa rappresentata aumenta, ed aumenta oltre un certo limite, il sindacato cessa di rappresentare un monopolio parziale (*pag.* 547-48).

§ 3. — LA CONDOTTA DEGLI IMPRENDITORI INDIPENDENTI.

Ammettere che un sindacato costituisca un monopolio parziale, implica ammettere che gli imprenditori non ascritti all'organizzazione accettino il prezzo determinato da quest'ultima (*pag.* 549). — Data una tale premessa, gli imprenditori indipendenti si trovano, almeno in un primo periodo, nella condizione di privilegio di poter godere di tutti i vantaggi creati dall'azione, in ipotesi fortunata, del

sindacato, senza dover sopportare gli oneri inseparabili dall'azione medesima (*pag.* 549-50). — Per effetto del prezzo a margine positivo determinato dall'organizzazione altrui, gli imprenditori indipendenti verranno indotti ad accrescere la propria produzione ed a mettere, così, in pericolo le condizioni stesse cui è subordinato il potere del sindacato sul prezzo (*pag.* 550-51).

§ 4. — IL MONOPOLISTA PARZIALE

E LE CURVE DELLA OFFERTA E DEI MARGINI.

Il monopolista totale controlla, per definizione, l'intera quantità prodotta a prezzi di margine positivo. La sua azione si estende, dunque, su tutta la quantità della produzione, misurata sull'asse delle ascisse dal segmento compreso fra l'origine degli assi ed il piede della perpendicolare rappresentante il prezzo a margine zero (*pag.* 551). — Il monopolista parziale, invece, controlla una parte sola della quantità prodotta a prezzi di margine positivo. Cosicché la produzione su cui esso può agire direttamente sarà misurata da una parte sola del detto segmento (*pag.* 551). — Poiché i prezzi più alti corrispondono alle prime unità della merce, il monopolista parziale, non potendo portare il prezzo del mercato se non ad una altezza minore di quella consentita al monopolista totale, si troverà impossibilitato ad agire sopra una certa zona, la quale verrà delimitata dal segmento più a sinistra sull'asse delle ascisse e dai prezzi più alti (*pag.* 552). — La parte della produzione complessiva nelle mani degli imprenditori indipendenti sarà misurata sull'asse delle ascisse da sinistra a destra a partire dall'origine degli assi; mentre la parte controllata dal monopolista parziale sarà misurata, nello stesso senso, da un altro segmento, il cui punto iniziale coinciderà col punto terminale del primo (*pag.* 552). — La curva della domanda dei consumatori è indipendente dalle condizioni in cui la merce si produce, cosicché nessun cambiamento si verificherà in essa, se dall'esame del monopolio totale si passi a quello del monopolio parziale (*pag.* 552-53). — Nel caso del monopolio totale, appunto perché il monopolista produce l'intera quantità della merce, la curva dell'offerta che interessa il monopolista medesimo coincide coll'unica curva d'offerta possibile. Nel caso, invece, del monopolista parziale, la curva d'offerta che interesserà quest'ultimo sarà la curva relativa alla sola parte della produzione complessiva, che da lui dipende; e però l'antica curva totale dell'offerta si scomporrà in due curve minori: la curva rispondente alla quota di tutta la produzione nelle mani degli imprenditori non associati; e la curva rispondente all'altra e maggiore quota controllata dal monopolista parziale (*pag.* 553). — Analogamente, l'antica curva totale dei margini si

scomporrà anch'essa in due curve minori, correlative alle due e minori curve dell'offerta (*pag.* 553-54). — Il monopolista parziale non potrà spingersi nella zona dei prezzi più alti, perchè questa gli è vietata, in quanto il tratto più a sinistra sull'asse delle ascisse è già occupato dal segmento misurante la produzione e l'offerta degli imprenditori indipendenti. Ma, rispetto a tutto quel tratto dell'asse delle ascisse, che va dal punto terminale destro del segmento accennato fino al piede della perpendicolare che rappresenta il prezzo a margine zero, e rispetto ai prezzi correlativi, egli agirà in modo perfettamente analogo a quello del monopolista totale (*pag.* 554-55).

§ 5. — LA DETERMINAZIONE PER PROCEDIMENTO ANALITICO .
DELLA QUANTITÀ E DEL PREZZO DI EQUILIBRIO
IN REGIME DI MONOPOLIO PARZIALE.

L'equazione del tratto della curva di domanda dei consumatori, al quale si riferisce l'azione del monopolista parziale (*pag.* 555-56). — Le equazioni delle curve dell'offerta e dei margini, relative alla quota della produzione complessiva controllata dal monopolista parziale (*pag.* 556). — Rispetto alle nuove equazioni così ottenute, si pongono e si risolvono problemi perfettamente analoghi a quelli già posti e risolti nel caso del monopolio totale (*pag.* 556-58).

§ 6. — LA DETERMINAZIONE PER PROCEDIMENTO GEOMETRICO
DELLA QUANTITÀ E DEL PREZZO DI EQUILIBRIO
IN REGIME DI MONOPOLIO PARZIALE.

La rappresentazione della curva d'offerta relativa alla quota della produzione complessiva controllata dal monopolista parziale (*pag.* 558-61). — Essa curva nasce più a destra di quella relativa alla maggiore produzione controllata dal monopolista totale; presenta una distanza verticale massima dalla solita curva di domanda, eguale, ma anch'essa più a destra, di quella che avesse l'altra curva, e si confonde con quest'ultima soltanto nel punto di intersezione colla curva della domanda (*pag.* 561). — La rappresentazione della curva dei margini, relativa alla quota della produzione complessiva controllata dal monopolista parziale. Anche tale curva sorge più a destra di quella relativa alla maggiore produzione controllata dal monopolista totale; ha una altezza massima sull'asse delle ascisse eguale, ma più a destra, di quella che avesse la seconda curva, e si confonde con questa solo nel punto di incontro coll'asse predetto (*pag.* 558, e 561). — Per il suo spostamento da sinistra a destra, la curva dei margini del monopolista parziale incontrerà iperboli e

quilatere — aventi sempre per assintoti i soliti assi — le quali giaceranno più a destra di quelle incontrate dalla curva dei margini del monopolista totale. Il punto di tangenza della prima curva con una di tali iperboli cadrà anch'esso più a destra del punto di tangenza della seconda curva; e però il rettangolo che troverà in tale punto il proprio vertice superiore destro, e che misurerà il massimo margine assoluto del monopolista parziale, avrà sull'asse delle ascisse una base proporzionalmente più lunga di quella del rettangolo misurante il massimo margine assoluto del monopolista totale (*pag.* 562-63). — Prolungando il lato destro del primo rettangolo fino ad incontrare la curva della domanda, si otterrà il prezzo di massimo del monopolista parziale, che sarà più basso del prezzo di massimo del monopolista totale (*pag.* 563).

§ 7. — CARATTERI DIFFERENZIALI
DELLA QUANTITÀ E DEL PREZZO DI EQUILIBRIO
NEI REGIMI DI MONOPOLIO TOTALE E PARZIALE.

Il prezzo di equilibrio e la correlativa quantità complessivamente prodotta sono, rispettivamente, minori e maggiori nel caso del monopolio parziale, che non nel caso del monopolio totale (*pag.* 563-64). — Indipendentemente da ogni sussidio matematico, la conclusione era raggiungibile anche in base a sole considerazioni economiche. Mentre il monopolista totale dispone di tutte le possibili combinazioni fra quantità e prezzo, il monopolista parziale dispone di una successione di combinazioni, dalla quale, per effetto della produzione degli imprenditori indipendenti, è scomparsa quella parte dei termini, in cui si trovano i prezzi di vendita più alti e le quantità minori. La scelta del monopolista parziale dovrà dunque risentirsi dell'aumentato peso dei termini nei quali predominano i prezzi di vendita più bassi e le quantità più piccole (*pag.* 564-65). — Quanto maggiore sarà la quota della produzione complessiva nelle mani degli imprenditori indipendenti, tanto minore diverrà, *ceteris paribus*, il prezzo più conveniente per il monopolista parziale, e tanto maggiore, quindi, la quantità prodotta (*pag.* 565). — Tale osservazione — implicando che il potere del monopolista parziale si riduca gradatamente coll'aumentare colla quota della produzione complessiva nelle mani degli imprenditori indipendenti, ma non cessi per una violenta soluzione di continuità — sembra contraddire l'affermazione, secondo la quale nessun sindacato riuscirebbe ad esercitare, almeno per un certo tempo, una influenza sensibile sul mercato, se non controlla una quota della produzione complessiva non inferiore alla 70-75% circa. Senonché la prima conclusione si riferisce ad una approssimazione di primo grado,

e la seconda ad una approssimazione di grado maggiore, per la quale possono venir considerati altri e più concreti elementi (*pag.* 565-66). — Una volta raggiunte le condizioni dell'equilibrio, il monopolista totale ha interesse, *ceteris paribus*, a tener ferma la produzione su quella quantità che, combinata col prezzo corrispondente, gli assicuri il margine massimo. In regime di monopolio parziale, invece, alle altre cause di variazione, proprie anche del regime di monopolio totale, si aggiunge il fatto che la quantità complessiva della produzione è esposta a continue modificazioni, per il modificarsi della grandezza della quota controllata dagli imprenditori indipendenti (*pag.* 566-67).

§ 8. — IL MONOPOLISTA PARZIALE

E LA CONCORRENZA CON GLI IMPRENDITORI INDIPENDENTI.

Per combattere la concorrenza degli imprenditori indipendenti, il monopolista parziale può tentar di scoraggiare l'aumento della loro produzione, tenendo il prezzo di vendita più basso di quanto potrebbe, e diminuendo così ulteriormente il margine proprio e dei propri concorrenti (*pag.* 568). — Una tale condizione presenta molte analogie col caso in cui il monopolista totale, di fronte al pericolo della concorrenza potenziale colla medesima merce o con surrogati, diminuisce la propria produzione ed aumenta il prezzo, in proporzioni minori di quelle che gli avrebbero garantito il massimo margine assoluto. La differenza fra i due casi è, più che altro, di grado (*pag.* 568-70). — L'altro mezzo a disposizione del monopolista parziale per impedire agli imprenditori indipendenti di accrescere la quota della loro produzione, ovvero per ridurre addirittura la quota che già avevano, obbligandoli, o a ritirarsi, o ad aderire all'accordo, consiste nel dare loro battaglia, portando la produzione ed il prezzo a dimensioni eguali, od anche, rispettivamente, maggiori e minori, di quello che fossero nell'antecedente regime di concorrenza (*pag.* 570). — In tale ipotesi, la determinazione della quantità e del prezzo di equilibrio che è propria del regime di monopolio parziale, cessa per il fatto che il monopolista stesso rinuncia a comportarsi in questa sua qualità. Se poi i suoi scopi verranno raggiunti, il monopolista parziale si ricondurrà alle condizioni di prima (*pag.* 570-71). — Oltre che sullo stesso mercato, la concorrenza fra monopolista parziale e imprenditori non organizzati può aversi anche su mercati differenti, se il sindacato, controllando sul mercato interno una quota sufficiente della produzione nazionale, muova concorrenza agli imprenditori stranieri sul loro mercato (*pag.* 571-72). — Il caso in discorso condurrebbe a parlare del fenomeno del *dumping*; ma lo studio approfondito di tale fenomeno non si addatta al quadro del presente lavoro (*pag.* 572). — Analogie fra il caso del *dumping*, ed il caso della con-

correnza del sindacato contro gli imprenditori indipendenti sullo stesso mercato (*pag.* 572-73). — Si può finalmente concepire il caso che, per l'aumentare della quota della produzione complessiva nelle mani degli imprenditori indipendenti, il monopolista parziale perda ogni potere sul mercato. Dal regime del monopolio parziale si tornerebbe allora definitivamente al regime della piena concorrenza (*pag.* 573).

§ 9. — IL SOVRAPPIÙ DEL MONOPOLISTA PARZIALE
E DEI CONSUMATORI.

In condizioni di equilibrio, se il monopolio totale è caratterizzato dal fatto che è massimo il sovrappiù complessivo dei produttori o del produttore, e resta limitato a quello che corrisponde a tale massimo il sovrappiù dei consumatori; il monopolio parziale è caratterizzato dal fatto che il sovrappiù dei produttori organizzati e, mediamente, anche quello dei produttori indipendenti, è il massimo in rapporto alla quota della produzione complessiva che i produttori organizzati controllano, e risulta perciò minore di quanto fosse in regime di monopolio totale; mentre il sovrappiù dei consumatori è quello che corrisponde esso pure a tale massimo, ed è perciò maggiore (*pag.* 573-74).

SECONDA PARTE.

La quantità ed il prezzo di equilibrio
in una prima approssimazione,
supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori,
e variata la curva di offerta normale
del monopolista parziale.

§ 1. — IL REGIME DI MONOPOLIO PARZIALE
E LA POSSIBILITÀ DI DUE COSTI MEDI.

In regime di monopolio totale, controllando il monopolista l'intera massa della produzione, il costo della impresa-tipo corrispondente è il solo costo possibile per tutta la quantità portata sul mercato. In regime di monopolio parziale possono darsi, invece, due costi: il costo dell'impresa-tipo relativa alla quota della intera quantità, che è prodotta dagli industriali indipendenti, ed il costo dell'impresa-tipo relativa all'altra e maggior quota, prodotta dagli imprenditori accordatisi (*pag.* 575). — Se il sindacato realizza le economie che sono specifiche, il costo della sua impresa-tipo diverrà minore del costo dell'impresa-tipo relativa agli imprenditori indipendenti. Questa dif-

ferenza nei costi rappresenterà una condizione di favore per il monopolista parziale, anche, e specialmente, nel caso in cui egli voglia lottare contro gli imprenditori indipendenti a mezzo di un ribasso nei prezzi di vendita (*pag.* 575-76).

§ 2 — LA RIDUZIONE DEL COSTO
CONSEQUENTE AL REGIME DI MONOPOLIO PARZIALE,
E LA SUA AZIONE SUL PREZZO DI EQUILIBRIO.

La rappresentazione del caso in cui la riduzione del costo per opera del monopolista parziale porti ad un prezzo di equilibrio sempre maggiore di quello che si aveva in regime di concorrenza fra imprenditori (*pag.* 576-77). — Per ragioni e con procedimenti perfettamente analoghi a quelli esposti a proposito del monopolio totale, si può dimostrare che, in seguito alla riduzione del costo, la nuova quantità di equilibrio risulta maggiore ed il nuovo prezzo di equilibrio minore, di quelli che erano prima della riduzione predetta (*pag.* 577-78). — *Mutatis mutandis*, sono applicabili al monopolio parziale le considerazioni già esposte nell'ipotesi del monopolio totale, tanto per il caso in cui la diminuzione del costo provocata dal sindacato porti ad un prezzo di equilibrio minore che in condizioni di concorrenza, quanto per il caso in cui il sindacato determini, anziché una riduzione, un aumento del costo (*pag.* 578-79).

TERZA PARTE.

La quantità ed il prezzo di equilibrio
in una seconda approssimazione,
supposta elastica in tutti i punti
la curva di domanda normale dei consumatori,
ed invariata la curva di offerta normale
del monopolista parziale.

§ 1. — I CRITERI FONDAMENTALI
SULLA QUANTITÀ E SUL PREZZO DI EQUILIBRIO
IN UNA PRIMA APPROSSIMAZIONE,
E LA CONSIDERAZIONE DELLA CURVA DI DOMANDA NORMALE
DEI GRANDI COMMERCianti.

Le osservazioni esposte nel § 1, terza parte della Sezione II, circa la applicabilità alla curva di domanda dei grandi commercianti delle

conclusioni generali sulla quantità e sul prezzo d'equilibrio in regime di monopolio totale, raggiunte in una prima approssimazione, valgono, *mutatis mutandis*, anche in rapporto al monopolio parziale (pag. 580). — La sola differenza sarà data dal fatto che, correndo la curva di domanda normale dei grandi commercianti inferiormente alla curva di domanda dei consumatori, anche il nuovo prezzo di equilibrio risulterà minore in confronto a quello che era, allorché veniva considerata la sola curva di domanda dei secondi (pag. 581).

§ 2. — LA POLITICA INIZIALE DEL MONOPOLISTA PARZIALE
DI FRONTE AL FENOMENO DELLE ESISTENZE,
E L' AZIONE DEGLI IMPRENDITORI NON ASSOCIATI.

Come il monopolista totale, così anche il monopolista parziale ha interesse a far ridurre, e, possibilmente, a far scomparire addirittura le esistenze (pag. 581-82). — Nel contrarre a tale scopo la produzione, l'onere sostenuto dai singoli imprenditori iscritti al sindacato sarà, *ceteris paribus*, maggiore di quello sopportato dai singoli imprenditori aderenti al monopolio totale, in quanto i primi dovranno accollarsi anche la quota di diminuzione, alla quale sfuggono gli imprenditori rimasti indipendenti (pag. 582-83). — La maggiore gravità dei sacrifici che viene ad imporsi agli imprenditori associati tende a diventare un ostacolo al raggiungimento dello stesso fine pel quale i sacrifici dovrebbero essere sostenuti (pag. 583-84).

§ 3. — LA POLITICA DEL MONOPOLISTA PARZIALE
DI FRONTE AL PERICOLO, O DI UN NUOVO AUMENTO,
O DELLA RICOSTITUZIONE DELLE ESISTENZE,
E LA REAZIONE DEI GRANDI COMMERCianti
E DEGLI IMPRENDITORI NON ASSOCIATI.

Allo scopo di impedire, o un nuovo aumento delle esistenze, dopo che ne abbia ottenuta una diminuzione sufficiente, od una loro ricostituzione, una volta che le abbia completamente eliminate, il monopolista parziale si trova in condizioni di inferiorità rispetto al monopolista totale (pag. 584). — Nel caso del monopolista totale, l'unica fonte di rifornimento per i grandi commercianti è costituita dalla merce offerta loro dal monopolista stesso; e però, se quest'ultimo modifichi i rapporti relativi alla vendita del prodotto, i commercianti

non potranno opporre una resistenza duratura. Nel caso, invece, del monopolista parziale, i grandi commercianti trovano una fonte supplementare d'offerta nella produzione degli imprenditori indipendenti e, per resistere al monopolista parziale, possono appoggiarsi ad essa, e favorirne l'accrescimento (*pag.* 584-86).

§ 4. — L' AZIONE DEI SINDACATI FRA IMPRENDITORI
(COSTITUISCANO, O MENO, MONOPOLI PARZIALI),
E I DATI DELL' ESPERIENZA.

In sede di seconda approssimazione è opportuno tentar di controllare, con una indagine sperimentale, taluna fra le conclusioni già raggiunte per via prevalentemente deduttiva (*pag.* 586-87). — Dati i termini in cui fu posta l'analogia fra monopoli e sindacati industriali, occorrerà fra l'altro accertare: 1° se, e quali sindacati siano riusciti ad elevare il prezzo di vendita della propria merce; 2° quale quota della produzione e della offerta complessive essi comprendevano, o comprendano, sul mercato rispetto al quale operavano, od operano (*pag.* 587). — Per aumento del prezzo di vendita della merce da parte dei sindacati s'intenderà sempre un aumento in senso assoluto: tale, cioè, per cui il prezzo di vendita della merce sia maggiore di quello che era nel precedente regime di concorrenza. Non si terrà conto di un aumento del prezzo in senso relativo — tale, cioè, per cui il prezzo sia rimasto costante, o sia anche diminuito, ma, essendosi contemporaneamente ridotto il costo di produzione, non abbia subito una riduzione proporzionale — soprattutto perchè, rispetto ad esso, il potere monopolistico dei sindacati appare meno evidente (*pag.* 587-89). — Quando si dice che un sindacato è un monopolio parziale se riesce ad elevare il prezzo della propria merce, questo elevamento deve essere concepito, supponendo, naturalmente, costanti tutte le altre condizioni (*pag.* 589). — L'elevamento del prezzo di vendita della merce avvicina i sindacati ai monopoli in quanto, e solo in quanto, riesca ad accrescere il margine. Se, contemporaneamente all'aumento nel prezzo di vendita, si verificasse, e nelle medesime proporzioni, un aumento nei prezzi dei coefficienti di produzione, l'elevamento del prezzo di vendita della merce perderebbe ogni carattere monopolistico. Occorre dunque considerare anche il margine, e riconoscere che l'influenza di un monopolio parziale si riscontra soltanto dove e quando all'elevamento assoluto del prezzo di vendita si accompagni una espansione del margine (*pag.* 589-91). — L'espressione usata nelle precedenti Sezioni, e secondo la quale sarebbero monopoli parziali i sindacati che comprendono una aliquota *sufficiente* della produzione e dell'offerta complessive, è una espressione troppo vaga.

Solo una indagine induttiva può insegnarci quale aliquota i sindacati industriali debbano realmente controllare, per poter essere considerati come monopoli parziali (*pag.* 591). — Come oggetto della rilevazione statistica verranno assunti gli stessi sindacati presi in esame nel § 3, Sezione II del Capitolo IV (*pag.* 591-92). — Criterii di distinzione sulla durata e sulla maggiore o minore compiutezza degli elementi di fatto relativi ai sindacati predetti (*pag.* 592-94). — I sindacati pei quali è accertato tanto l'aumento del prezzo di vendita della merce e l'aumento del margine, quanto il rapporto della rispettiva produzione alla produzione complessiva (*pag.* 595-619). — I sindacati pei quali è accertato l'aumento del prezzo di vendita della merce e l'aumento del margine, ma non il rapporto della rispettiva produzione alla produzione complessiva (*pag.* 620-24). — I sindacati pei quali non è accertato l'aumento del prezzo di vendita della merce, ~~non è~~ ^{non è} accertato l'aumento del margine, ed il rapporto della rispettiva produzione alla produzione complessiva (*pag.* 625-31). — I sindacati pei quali è accertato che l'aumento del prezzo di vendita della merce non è avvenuto: ma è accertata la variazione del margine, ^{ed} ~~ed~~ il rapporto della rispettiva produzione alla produzione complessiva (*pag.* 632-37). — L'aumento del prezzo di vendita si verifica con certezza nel 64,09% dei casi considerati (*pag.* 638). — I sindacati che ottengono un rialzo del prezzo di vendita della merce controllano circa il 75% della produzione totale rispetto al mercato su cui operano (*pag.* 638-39). — Taluni pochi sindacati controllano una quota della produzione totale non inferiore, od anche superiore al 75%, ma non elevano il prezzo di vendita della merce. Essi rappresentano probabilmente quei sindacati pei quali — data la forma della curva dell'offerta e la convenienza dello sfruttamento su larga scala dei prodotti secondari — la riduzione del costo forma il mezzo prevalente per l'aumento del profitto: anzi, un mezzo che non può essere usato in modo completo, se non rinunciando ad una contrazione della produzione e, mediamente, ad un rialzo del prezzo di vendita (*pag.* 639-42). — Nessuna contraddizione esiste fra questi ultimi sindacati e gli altri, o fra essi e la teoria sui prezzi di monopolio totale, o parziale. In una teoria del monopolio in cui il fine del monopolista sia riferito all'aumento, non già del solo prezzo di vendita della merce, ma del margine, rientra perfettamente anche il caso in cui l'espansione del secondo riesca maggiore a condizione di non elevare il primo (*pag.* 642-43). — L'introduzione di economie, e quindi, *ceteris paribus*, la riduzione del costo, si riscontra con certezza nel 58,97% dei casi considerati (*pag.* 643-44). — In riassunto — o per un rialzo del prezzo di vendita della merce, o per una diminuzione del costo, o per entrambi i mezzi — l'espansione del margine si constata nell'80% dei casi considerati (*pag.* 644-45). — Le conclusioni generali della Commissione per l'Inchiesta industriale nord-americana (*pag.* 645-47).

§ 5. — LE CONDIZIONI QUANTITATIVE NECESSARIE
PERCHÈ UN SINDACATO FRA IMPRENDITORI
COSTITUISCA UN MONOPOLIO PARZIALE.

Necessità di precisare il significato e le ragioni del fenomeno già accertato induttivamente, e secondo il quale un sindacato non può far elevare il prezzo di vendita della propria merce, e mediatamente anche della merce prodotta dagli imprenditori indipendenti, e quindi di tutta la merce sullo stesso mercato, ed esercitare con ciò azione di monopolio parziale, se non controlli una quota della produzione complessiva sul mercato medesimo, pari a circa il 75% (*pag.* 647-48). — Una tale condizione, sempre quando l'aumento del prezzo di vendita sia inteso rispetto a tutta la merce portata sullo stesso mercato, resta vera, sia che si consideri un periodo lungo di tempo, sia che se ne consideri uno breve (*pag.* 648). — Quando invece il rialzo del prezzo venga riferito a quella sola quota della produzione complessiva che è controllata dal sindacato, esso diventa possibile, ma solo per un periodo transitorio di tempo, anche nell'ipotesi che la detta quota sia inferiore alla proporzione di circa il 75% (*pag.* 648-49). — Se gli imprenditori indipendenti controllassero una quota troppo grande della produzione totale, alla formazione di essa concorrerebbero anche imprenditori di notevole potenzialità; i quali si troverebbero in grado di opporsi alla politica del sindacato e di accrescere ulteriormente, ed in modo rapido, la produzione propria, annullando, entro un certo tempo, ogni potere monopolistico del sindacato (*pag.* 649-51). — Quando si considerino le domande e l'offerta, anziché per lunghi, per brevi periodi di tempo, e quando si riconosca la differibilità, rispetto ad essi, della domanda dei grandi commercianti, le giacenze appaiono sempre meglio come condizione e strumento della differibilità stessa (*pag.* 651-52). — Risulta anche, più chiaramente, come, oltre che nelle giacenze, i grandi commercianti vengano a trovare nella produzione degli imprenditori indipendenti un grande aiuto per differire i propri acquisti presso il sindacato, e quindi per resistere contro di esso (*pag.* 652-53).

§ 6. — IL SOVRAPPÌÙ DEL MONOPOLISTA PARZIALE,
DEI CONSUMATORI E DEI GRANDI COMMERCianti.

In condizioni di equilibrio, il monopolio parziale è caratterizzato, non soltanto dal fatto che il sovrappiù dei produttori organizzati, e mediatamente, dei produttori indipendenti è il massimo in rapporto alla quota della produzione complessiva che i primi controllano, ed il sovrappiù dei consumatori è quello che corrisponde a

tale massimo; ma anche dal fatto che il sovrappiù dei grandi commercianti — il quale in regime di monopolio totale restava ridotto addirittura a zero — risulta ad ogni modo assai minore che in regime di perfetta concorrenza (*pag.* 653-54).

§ 7. — APPLICABILITÀ ALLA SECONDA APPROSSIMAZIONE
DELLE CONCLUSIONI, GIÀ RAGGIUNTE NELLA PRIMA,
CIRCA GLI EFFETTI DELLA RIDUZIONE DEL COSTO
SUL PREZZO DI EQUILIBRIO.

Come nelle condizioni corrispondenti per il caso del monopolista totale, così anche nel caso del monopolista parziale, le osservazioni esposte nella prima approssimazione circa gli effetti della riduzione del costo, sono estensibili pure alla seconda (*pag.* 654).

SEZIONE IV.

**L'equilibrio della domanda e dell'offerta normali
in regime di sindacato fra imprenditori,
in una seconda approssimazione.
e con una curva di domanda normale dei consumatori
del tipo di quella del nitrato sodico
(di elasticità zero per un certo tratto).**

§ 1. — FINI E LIMITI DELLA INDAGINE.

Poiché i sindacati sorti nella industria del nitrato sodico rappresentano monopoli totali, e per di più monopoli totali rispetto ad un mercato internazionale, le relative esperienze vanno confrontate colle conclusioni raggiunte, non tanto nella III, quanto nella II Sezione del Capitolo in corso (*pag.* 655). — Le dette esperienze devono paragonarsi coi risultati delle sole indagini di seconda approssimazione (*pag.* 655).

§ 2. — I FENOMENI PIÙ CARATTERISTICI
DEL REGIME DI MONOPOLIO TOTALE FRA GLI IMPRENDITORI
SI VERIFICANO ANCHE NEL CASO DEL NITRATO SODICO.

Il fatto che il monopolista totale — quando prescelga di agire direttamente sulla quantità anziché sul prezzo — non possa ottenere i propri fini se non riducendo la quantità medesima, trovata dalla sua piena conferma anche nell'industria del nitrato sodico (*pag.* 655-56). — Altrettanto avviene per lo sforzo del monopolista totale, diretto

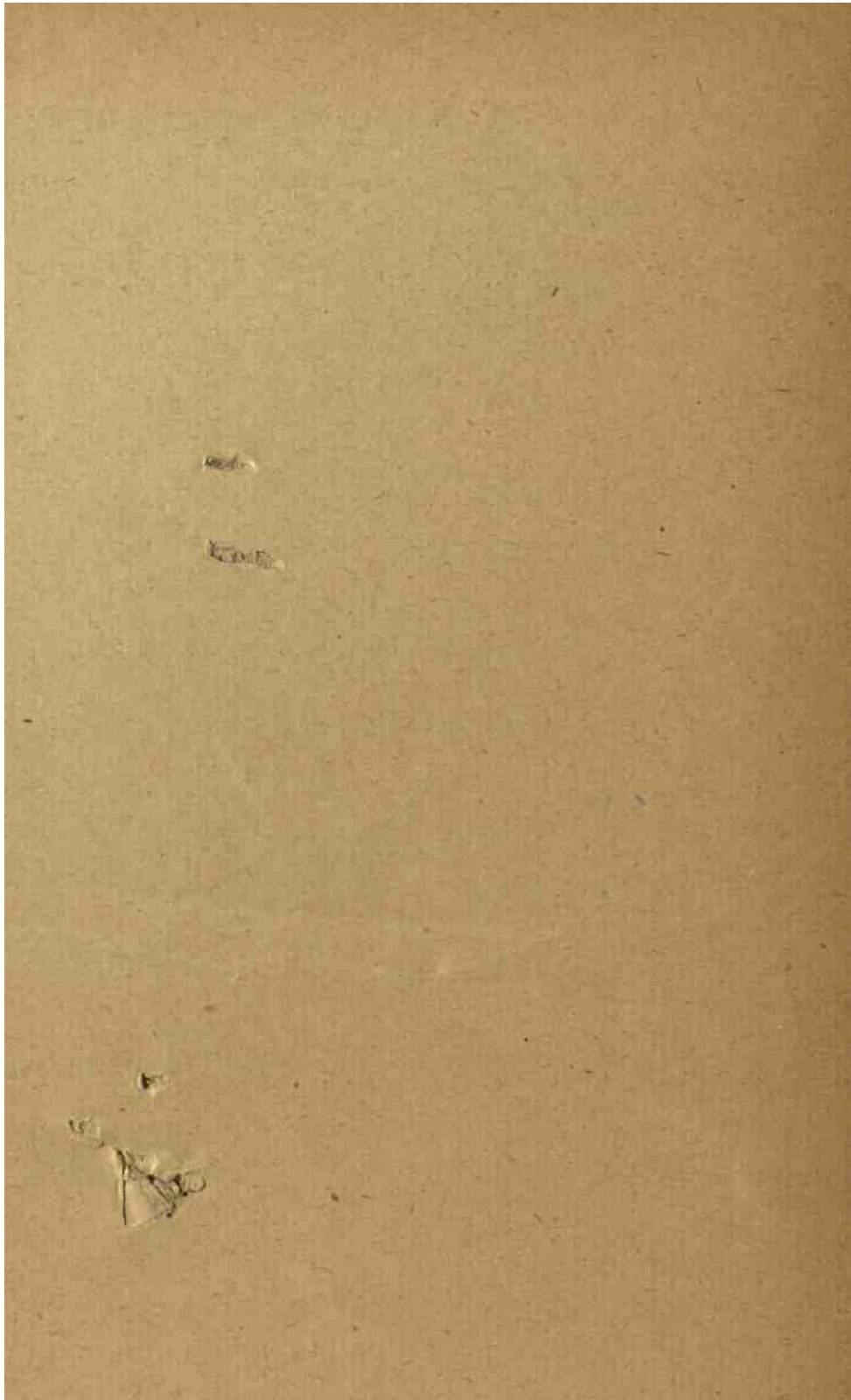
ad ottenere la massima contrazione delle esistenze (*pag.* 656). — Se nella industria del nitrato sodico la riduzione delle esistenze mensili assume proporzioni relativamente limitate, il fenomeno in parte è apparente, perchè dovuto alla disuguale distribuzione del consumo fra i vari mesi dell'anno, ed in parte è effetto di una causa reale: l'organizzazione troppo imperfetta dei sindacati succedutivisi (*pag.* 656-58). — Il fenomeno per cui i monopoli totali che riducono la produzione e, mediatamente, le esistenze, riescono sempre ad ottenere un rialzo nel prezzo di vendita della merce, si riscontra pure nell'industria del nitrato sodico (*pag.* 658-59). — La rappresentazione della corrispondenza intercedente fra molte delle conclusioni contenute nella parte generale, e le manifestazioni che si hanno anche nel caso speciale del nitrato sodico (*pag.* 659-60). — Perchè la correlazione fosse completa, bisognerebbe provare che i monopoli totali nell'industria del nitrato sodico, non solo hanno determinato un forte rialzo nel prezzo di vendita della merce, ma l'hanno determinato in quelle precise proporzioni alle quali corrisponderebbe il margine massimo. Tale dimostrazione è però resa impossibile dalla insufficienza dei dati (*pag.* 660-61). — La incompiutezza dei dati impedisce anche di giungere a conclusioni quantitativamente esatte sulle variazioni dei sovrappiù dei consumatori, degli imprenditori associati e dei grandi commercianti. Ma dalle osservazioni esposte, e dagli elementi raccolti nel Vol. I, risulta in modo certo che il senso secondo il quale variano tali sovrappiù in seguito alla costituzione dei sindacati, corrisponde agli insegnamenti che si desumono dalla parte generale (*pag.* 661-62).

§ 3. — IL PREZZO DI MASSIMO .

E LA CURVA DI DOMANDA NORMALE DEI CONSUMATORI,
DEL TIPO DI QUELLA DEL NITRATO SODICO
(DI ELASTICITÀ ZERO PER UN CERTO TRATTO).

Le ragioni per le quali i sindacati sorti nell'industria del nitrato sodico sembrano desiderare che nel proprio rialzo il prezzo di vendita della merce non oltrepassi di molto i 6 scellini sulla Costa cilena e non superi i circa 9 scellini sul mercato Europeo, si riconnettono così ai rapporti fra le curve di domanda normale dei grandi commercianti e dei consumatori, come alla forma particolare che presenta il tratto cognito della curva di domanda dei secondi (*pag.* 662-63). — Nell'industria del nitrato sodico, date le forme primitive dell'organizzazione che vi presentano i sindacati, i grandi commercianti possono riversare sopra i consumatori veri e propri, se non tutto, almeno la massima parte dell'aumento di prezzo ri-

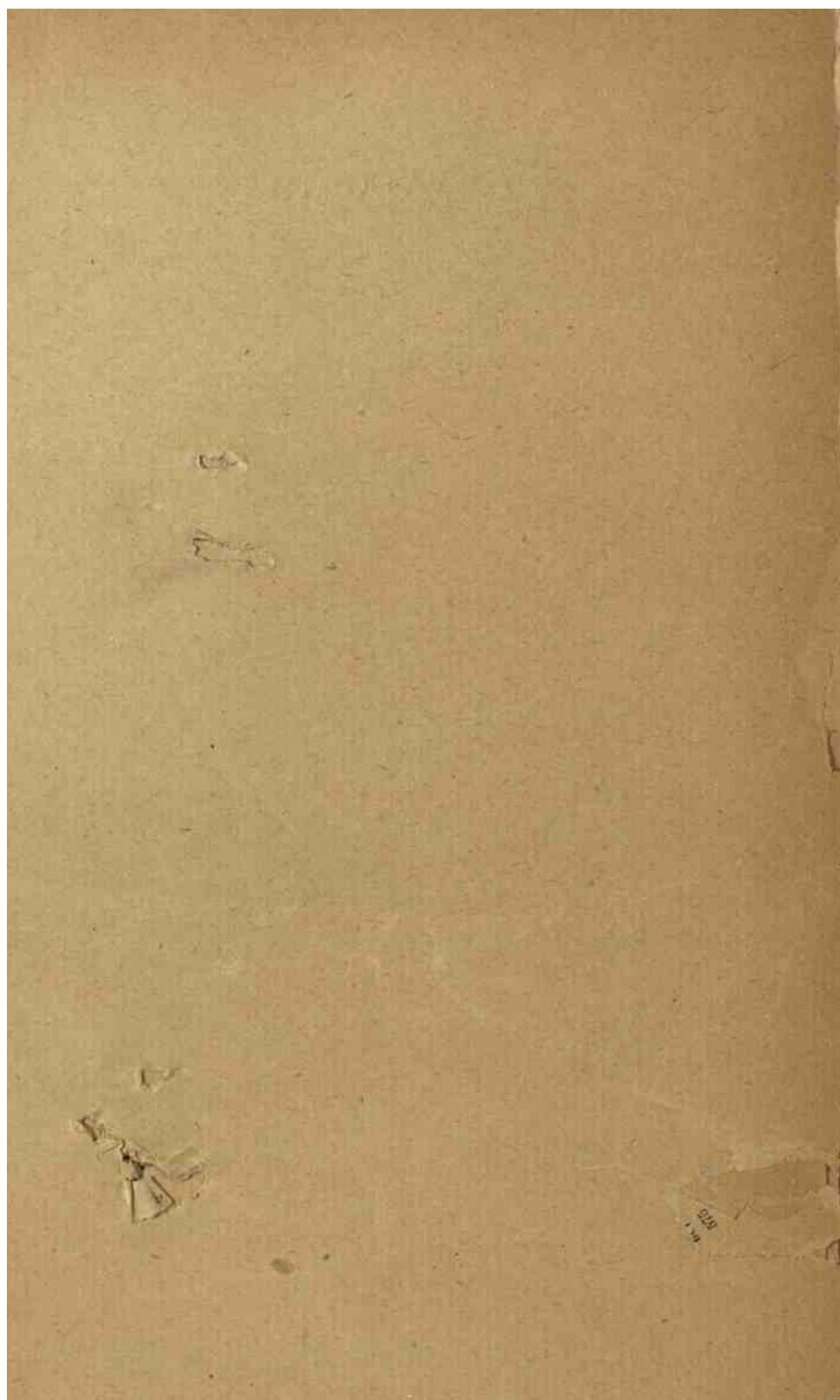
chiesto loro dal monopolio. Perciò, qualora il tratto cognito della curva di domanda dei consumatori avesse una elasticità anche piccola, i consumatori stessi potrebbero, in seguito al monopolio, evitare un rialzo del prezzo e, quindi, una contrazione della propria domanda, nei soli e modesti limiti in cui la loro resistenza fosse riuscita ad imporre ai grandi commercianti una diminuzione del loro sovrappiù (*pag.* 663-64). — Ma poichè il tratto cognito della curva di domanda dei consumatori ha una elasticità eguale a zero, anche se i grandi commercianti riuscissero a rovesciare sui consumatori medesimi tutto l'aumento di prezzo imposto loro dal sindacato, i secondi — per l'intero tratto accennato — potrebbero mantenere costante la propria domanda, giacchè, in corrispondenza, questa si conserverebbe indifferente al rialzo del prezzo (*pag.* 664-65). — In generale, quanto più sarà lungo il tratto della curva di domanda dei consumatori dotato di elasticità zero, tanto più sarà facile — a parità delle altre condizioni — che il prezzo di massimo del monopolista corrisponda ad un punto sulla curva di domanda dei grandi commercianti, al quale, sulla curva di domanda dei consumatori, faccia riscontro un punto compreso nel tratto accennato. Si verificherà allora il fenomeno apparentemente paradossale, per cui, malgrado l'aumento nel prezzo di vendita provocato dal monopolista e trasmesso dai grandi commercianti, i consumatori veri e propri potranno conservare alla propria domanda le dimensioni che essa presentava nel precedente regime di concorrenza (*pag.* 665-66).

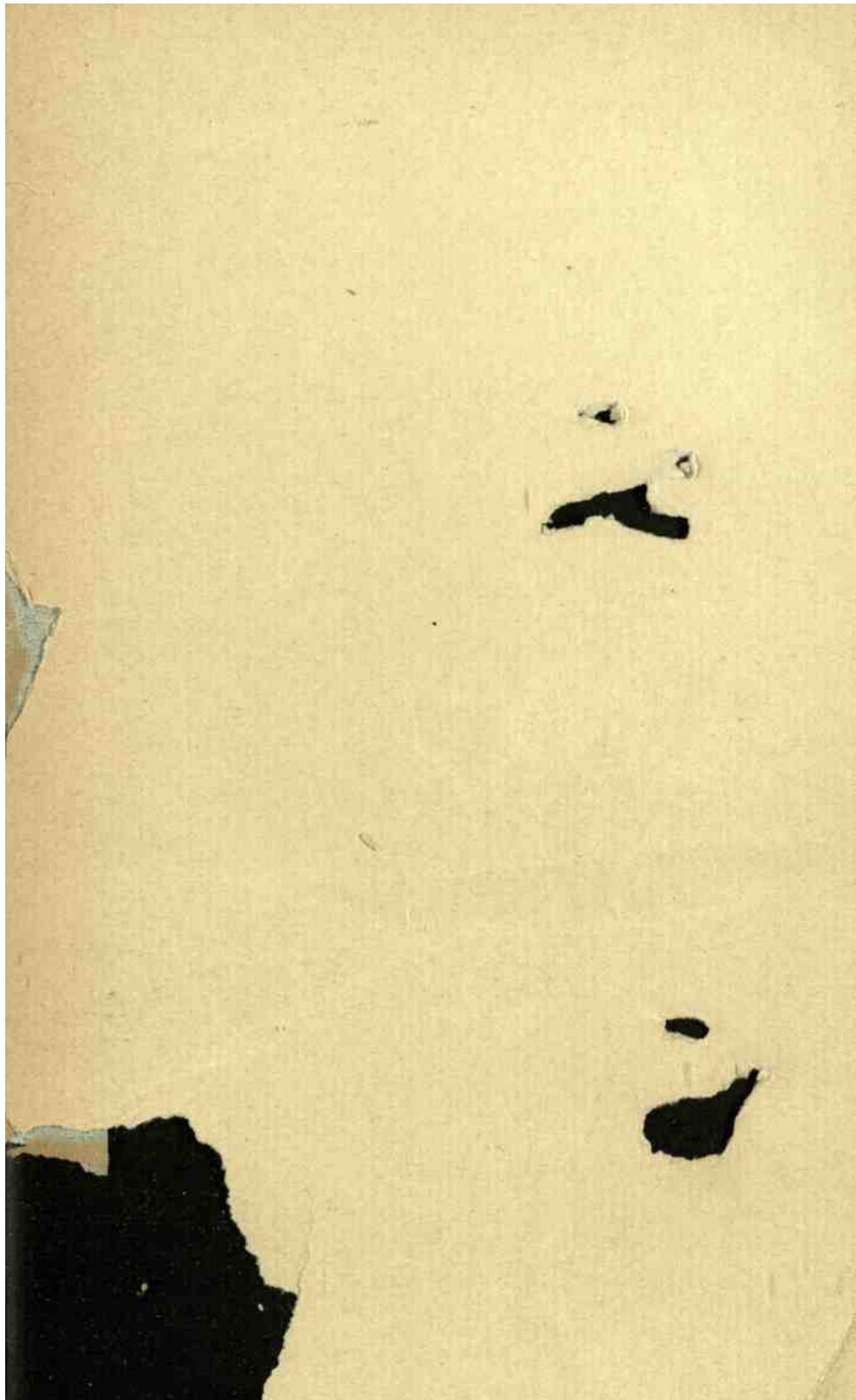


ERRATA-CORRIGE

(Le linee sono contate dall'alto in basso delle pagine).

Pagina		Errata	Corrige
IX			
40	Linea 19	sulla utilità	La nota (1) va a piedi della pag. viii. alla utilità
122	Figura		Nel punto in cui la parallela all'asse delle ascisse tirata da P^1 incontra la PQ , deve leggersi la lettera R .
180	Linea 27	ordinatore	
164	Figura		Le perpendicolari tirate dai punti P_2 e P_3 incontrano l'asse delle ascisse in punti, le cui lettere nella figura sono poco chiare, ma che dovrebbero essere, rispettivamente, Q_2 e Q_3 .
173	Figura	p_2	p_3
Id.	Id.		Per errore le ordinate p_3q_3 e p_4q_4 sono state prolungate al di sopra, rispettivamente, di p_3 e p_4 .
224	Titolo della Sezione	normale	normale.
234	Linea 27	curva dall'offerta	curva dell'offerta
Id.	Linea 28	di quantità variabili	di quantità variabile
263	Linea 33	di scellini 5,7	di oltre scellini 6
283	Linea 2	produttori	produttori
313	Linea 8	Nella Sezione anteriore	Nella Sezione III del Capitolo II
329	Figura		Invece di Q_3 , Q_0
337	Linea 21	il sovrappiù totale dei consumatori	il sovrappiù totale dei grandi commercianti
371	Linea 20	quint. spagn. 25,000	quint. spagn. 25.000.000
Id.	Linea 27	è tale	deve intendersi tale
377	Linea 7	UV	$p_{10} S$
Id.	Linea 9	V	S
Id.	Linea 14	UV	$p_{10} S$
Id.	Linea 26	UV	$p_{10} S$
498			A piedi della pagina va la seguente nota: « (1) Il punto p della figura a pag. 498 è il punto r_5 della figura a pag. 481 »
	Prima linea del titolo	RIDUZIONE	RIDUZIONE
	Linea 7	monopolio totale	monopolio parziale





SOCIETÀ EDITRICE "ATHENÆUM"
ROMA - Via Calamatta, 16

RECENTI PUBBLICAZIONI:

ANTONIO GRAZIADEI -- *Idealità socialiste e interessi nazionali nel conflitto europeo.* (Seconda edizione accresciuta). Un volume in-8 di pag. 264, L. 4.

ENRICO BARONE — *Principi di economia politica.* (Quarta edizione). Un volume in-8 di pag. 320, L. 7,50.

F. W. F. — *L'organizzazione scientifica del lavoro.* (Traduzione dall'inglese e prefazione di F. Giannini e T. A. Masino). Un volume in-8 di pag. 173, L. 2,50.

GIORGIO MOETARA — *Manuale di statistica.* Volume completo, L. 10.

MARCO FANNO — *Le banche e il mercato monetario.* — volume in-8 di pag. 400, L. 8.

IN CORSO DI STAMPA:

LORENZO ALLIEVI — *Spunti polemici di attualità.*

ALFREDO JANNITTI DI GUYANGA — *Manuale della legislazione di guerra.* — Esposizione sistematica per voci di tutte le disposizioni emanate durante la guerra, con richiami delle disposizioni correlative, delle circolari, di tutta la giurisprudenza delle principali Riviste, e con ampi indici per materia e cronologici.
